ماسايوشي صون: ملك الاستثمار التقني قادم إلى الشرق الأوسط

دليلك المستقل الى عالم إنترنت وإنترانت

# إنترنت العالم العربي

السنة الرابعة - العدد التاسع - أغسطس/آب 2001

www.iawmag.com

مع العدد قرص مدمج مجاني

## مستقبل بوابات الإنترنت العربية

## مستقبل الإعلام العربي على إنترنت

وأيضا، آخر الأخبار والتوجهات والإحصائيات من قلب إنترنت العربية

## مايكروسوفت تعرب MSN

# بيل غيتس يوجه أنظاره إلى الإنترنت العربية

أسعار الغلاف: المملكة العربية السعودية 15 ريالاً - الامارات 15 درهماً - الكويت 1.5 دينار - قطر 15 درهماً - البحرين 1.5 دينار - سلطنة عمان 1.5 ريالاً - مصر 10 جنيها - سوريا 150 ليرة - لبنان 5000 ليرة - الأردن ديناران - فلسطين 3 دنانير - اليمن 5 دولارات- ليبيا 5 دولارات

from Visa

# A statement

www.islamweb.net







الشمولية . المنهجية . الأصالة

# ما ندم من استشار !!!

مركز الفتوى

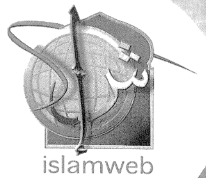
استشارات الشبكة



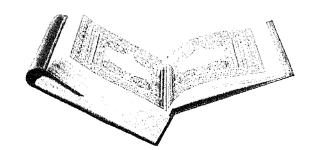
تحت إشراف
وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية
دولة قطر

بتمويل من المحسن
قاسم درويش فخرو رحمه الله

www.islamweb.net




# الشبكة الإسلامية



# محور القرآن الكريم

# المرجع الأشمل لكل مسلم

- تاريخ القرآن
- علوم القرآن
- شخصيات قرآنية
- ترجمات القرآن
- القراءات القرآنية
- دراسات في القرآن
- فنيات وزخارف
- فتاوي القرآن
- إعجاز القرآن



تحت إشراف
وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية
دولة قطر

بتمويل من المحسن
قاسم درويش فخرو رحمه الله




# فهرس

دليلك المستقل إلى عالم إنترنت وإنترانت

## موضوع الغلاف



أعلنت مايكروسوفت أخيرا عن نيتها تعريب موقعها العالمي msn.com بالتعاون مع شركة لينك دوت نت المصرية. في دراستنا هذه نتحدث عن تأثير هذه الخطوة على مستقبل صناعة الإنترنت العربية.







### دراسات ومقالات



السنة الرابعة - العدد التاسع-أغسطس/آب 2001

Managing Editor | مدير التحرير
Jabra F Ghneim | جبرا غنيم
jabra@ditnet.co.ae

Editorial Staff | هيئة التحرير
Ahmed Shahem Shareef | أحمد شهم شريف
shahem@ditnet.co.ae
Raef Ghory | رائف الغوري
raef@ditnet.co.ae
Lina J. Qassas | لينا جرادات القصاص
lina@ditnet.co.ae

Production Manager & Design Editor | مدير الإنتاج والإخراج الفني
Hassan AL Hafez | حسان الحافظ
hassan@ditnet.co.ae

Graphic Artist | رسوم
Khaled Galal | خالد جلل

Contributors | المشاركون
Fouad Shoukri Kourdi | د.فؤاد شكري كردي
fkourdi@hercules.liunet.edu
Tariq Anis | طارق أنيس
tar0anis@emirates.net.ae
Samer Al Joudi | سامر الجودي
sjoudi@ditnet.co.ae
Fatima Nana | فاطمة نعناع
fatima_n3@hotmail.com

Subscription Executive | منفذ اشتراكات
Hanan Ali | حنان علي
hanan@ditnet.co.ae

Group Sales Manager | مديرة المبيعات
Fiona Dixon | فيونا ديكسون
fiona@ditnet.co.ae

Advertising Coordinator | منسق إعلانات
Leena Peris | لينا بيريس
leena@ditnet.co.ae

تصدر عن مجموعة الدباغ انفورميشن تكنولوجي جروب ليمتد.
مسجلة في Isle of Man رقم: 058082

Chairman | رئيس مجلس الإدارة
Amr Dabbagh | عمرو عبد الله الدباغ

Genaral Manager | المدير العام
James Burke | جيمس بيرك

### عناوين المراسلات

مكاتب التحرير والإعلانات والاشتراكات
دبي - ص . ب 60934 . فاكس: 2240750 9714+ . هاتف: 2240700 9714+
مكتب مجموعة الدباغ الرئيسي
جدة - هاتف: 6697220 2 966+ فاكس: 6696184 2 966+
مكتب تمثيل سورية
دمشق - هاتف: 2213860 11 963+ فاكس: 6114861 11 963+
مكتب تمثيل مصر
القاهرة - هاتف: 4875171 202+

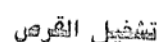
### حقوق النشر والطباعة

تصدر مجلة إنترنت العالم العربي عن مجموعة الدباغ إنفورميشن تكنولوجي تعود حقوق المواد التحريرية المنشورة في المجلة لمجموعة الدباغ إنفورميشن تكنولوجي. وجميع الحقوق محفوظة.

الصور من وكالة رويترز

للاشتراك السنوي انظر القسيمة داخل العدد

# برامج لحماية حاسوبك من الهكرة وإنشاء متاجر متكاملة على إنترنت



### تشغيل القرص

- يعمل القرص تلقائياً، عقب إدخاله ضمن سواقة الأقراص المدمجة.
- إذا لم تعمل ميزة التشغيل التلقائي لسبب أو لآخر، افتح مجلد «جهاز الكمبيوتر».. انقر بزر الماوس الأيمن على حرف سواقة الأقراص المدمجة لديك.. اختر «استكشاف»، ثم انقر نقرة مزدوجة على الملف Index.htm.
- إذا نفذت إحدى الخطوتين السابقتين ولم يعمل القرص، افتح المتصفح لديك.. اختر الأمر File من قائمة الأوامر، ثم Open، ثم اختر حرف سواقة الأقراص المدمجة لديك، ثم انقر نقرة مزدوجة على الملف Index.htm.

ملاحظة: يفضل أن تضبط الكثافة النقطية لشاشتك، على 800x600 بيكسل، كي تحصل على أفضل عرض.

### تركيب البرامج والألعاب

- انقر على اسم البرنامج أو اللعبة.
- إذا كنت تستخدم المتصفح إكسبلورر، فاختر فتح الملف Open it، لجلب البرنامج وتركيبه على قرصك الصلب، وسيضاف اسمه، في نهاية العملية، إلى قائمة «البرامج»، التي تستطيع الوصول إليها عن طريق زر ابدأ.
- إذا كنت تستخدم المتصفح نافيجيتور، فاحفظ الملف أولاً، على القرص الصلب، ضمن أحد الأدلة التي تختارها، مثل Temp. وعليك الانتقال بعد ذلك إلى هذا الدليل، والنقر نقرة مزدوجة على ملف تركيب البرنامج، لفك ضغطه وتركيبه.

### ألعاب

**Tropico**

لعبة شيقة تقوم فيها إحدى الدول بالمساهمة في بناء دولة أخرى فقيرة، وتعمل على توفير كل متطلبات الحياة بحيث يصبح الجميع قادرين على الحصول على بعض الأموال إذا أحيلوا إلى التقاعد.

**Startopia**

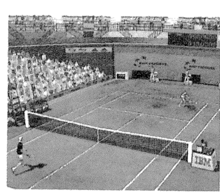
عليك في هذه اللعبة أن تعيد بناء المحطات الفضائية فور إعادة بناء اقتصاد واتصالات الإمبراطورية، والمساهمة في إعادة الأمور إلى نصابها.

**Safari Biatholn**

من أعنف أنواع السباق التي تؤهلك للحصول على كأس العالم مع مجموعات أخرى تمثل الكون.

**Leadfoot**

لعبة سباق شيقة مع سيارات الدفع الرباعي عليك أن تحظى بفرصة فوز مع كل الإمكانيات المتاحة...



**Roland garros**

لعبة كرة المضرب الأرضية تخوض فيها التحديات مع أبطال العالم في هذه اللعبة.

### برامج البريد الإلكتروني

**Eudora 5.0**

**Mail effects 3**

يرسل البرنامج نموذج ثلاثي الأبعاد على سطح المكتب لتنبيهك إلى وجود رسالة إلكترونية جديدة في ملفك الخاص. كما تستطيع الاطلاع على الرسائل الجديدة ومحوها إذا رغبت دون الاضطرار لتنزيلها إلى الكومبيوتر.

**Talk-n-Mail**

يمكنك إرسال الرسائل الكلامية وإضافة الصور المتحركة وأيضاً بطاقات التهاني الإلكترونية ثلاثية الأبعاد بواسطة هذا البرنامج الذي يعمل مع كافة برامج البريد الإلكتروني الأخرى.

**ePromotor**

برنامج مجاني يوفر لك خاصية التنبيه في حالة وجود رسائل إلكترونية جديدة لعدة عناوين (8 على الأقل) على USA.net, rediffmail, yahoo, pop3 AOL, Hotmail, Juno, Netscape, وغيرها ويمكنك التحكم بمحو الرسائل في حال الاتصال وعدمه من خلال خطوة بسيطة.

### أدوات إنترنت

**Download Accelerator**

يقوم هذا البرنامج بتسريع عملية إنزال المعلومات بنسبة 300٪ عما هي عليه كما أنه يقوم بحفظ البيانات في حالة انقطاع الاتصال عن الإنترنت أو تعطل الكومبيوتر.

**Trillian**

يدعم برامج الدردشة مثل ICQ, MSN & YAHOO IRC, AIM, وله مزايا متعددة مثل خاصية تعدد اللغات، وإمكانية الحصول على قوائم الاتصال.

**CRT**

يمكنك الدخول على مواقع عديدة من خلال هذا البرنامج الذي يوفر ميكانيكية تدعم عمليات الاتصال عن بعد.

**Protectx**

يوفر هذا البرنامج الحماية الكاملة للكومبيوتر ويقوم بتنبيهك في حالة وجود متصل (هاكر) يريد الدخول إلى الكومبيوتر، كما يعمل على قطع الاتصال في الحال، ويوفر كافة البيانات حول الهكرة الذين قد يحاولون التخريب.

**PeerGenius**

يعمل هذا البرنامج على التحكم بالنصوص الإلكترونية، ويوفر خدمة الحصول على ملفات معينة لأولئك المشتركين بالخدمة فقط، وهذا يضمن حفظ حقوق مالكي المواقع والبيانات، ويجعل الخدمات مقتصرة على حصول المشتركين على بعض ملفات الموسيقى والفيديو.

### برامج تحرير

**Meshware CEO**

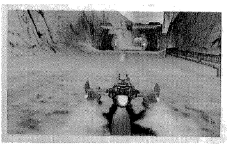
في أقل من ساعة يمكنك إنشاء متجر متكامل على الإنترنت بمساعدة هذا البرنامج الجيد المخصص لبناء صفحات إنترنت.

**CoffeeCup HTML Editor**

إصدار جديد من هذا البرنامج القوي لبناء صفحات إنترنت. تم إضافة الكثير من الوظائف إلى هذا الإصدار.

**Coalesys webmenu**

برنامج يمكّنك من إنشاء القوائم لصفحات إنترنت دون الحاجة لمعرفة الكثير عن لغات البرمجة.



**لن يكون هذا القسم من الأقسام الثابتة في المجلة، وسيعتمد على ردود الفعل التي تصلنا من القراء. ويسعدنا أن ننشر هنا بعض الآراء التي وردتنا من قرائنا حول العدد السابع من المجلة والي ابتدأنا به مجموعة من التغييرات على جوهر المجلة. ويسعدنا استقبال المزيد من هذه المراسلات على عنوان البريد الإلكتروني لمدير تحرير المجلة.**

## تحية حب وتقدير

أكتب لكم جميعا بالنيابة عن عشرة قراء لمجلتكم!!! بعد أن آلمتنا كثيرا التغييرات التي وجدناها في العدد السادس من المجلة، وقررنا أن نصطبر لحين صدور العدد السابع الذي كان أدهى وأمر! اقرأ مجلة إنترنت العالم العربي منذ العدد الأول لصدورها، وليس غريبا على هيئة التحرير السابقة أن تسمع مشاعر الحب التي تربط القراء بالمجلة، رغم أننا مغضوب علينا في الكثير من الدول العربية مع أعداد المجلة، إذ أنها تصل بعد شهرين من صدورها!!! لذلك فإني احصل على نسختين من العدد شهريا تصلني من أحد الأصدقاء في الخليج، ونتشارك نحن هنا على قراءة العددين من الغلاف إلى الغلاف! وهذا لا يمنع البقية من الحصول على نسختهم الخاصة بعد وصول العدد إلى هنا جعلنا العدد السابع نتساءل:

1- هل جاء الوقت لينضب معين المجلة؟ وهل هذا هو السر من وراء اختفاء الأشخاص الذي حظوا باحترام وتقدير واعتزاز وحب جميع القراء، عبد القادر الكاملي ومن سبقه بالاختفاء، أو من اختفى من بعده؟

2- أم أن هيئة التحرير الجديدة لا تعي مقدار تآلف القراء من محتويات المجلة، وقيمة كل صفحة من صفحاتها لهم، وبالتالي لا تقدر كل ما بذلته هيئة التحرير السابقة من مشقة لتصل بالمجلة إلى المصفى الذي وصلت إليه، كان أشبه بالمعجزة بالنسبة لجميع القراء العرب نحن نعتذر مقدما، ولكن أرجو أن تفهموا بان المجلة الآن لا تعني شيئا لنا بهذه الصورة، كما لا تعني شيئا للثقافة العربية أو ثقافة إنترنت العربية بشكل عام!.

لن نتحدث هنا عن باب الإحصائيات، والذي لم نجد أي مبرر له، فقد يمكننا احتماله، ولكن لماذا لا نترك المنتديات لرؤادها! ؟ أما يكفي أن النسبة الغالبة من العرب يزحقون بروح أوقاتهم كل يوم بالمحادثات والمنتديات، أما يكفينا هدرا للزمن؟!!! وما الذي نستفيده من هذا الكم من الصور المكررة تصغيرا وتكبيرا على امتداد المجلة؟ وما علاقة ما نشر عن كارلوس بالثورية، أما كان الأجدر أن يترك وصلة للقاء مع إشارة وافية عنه بدل هدر ما يقارب 3صفحات من المجلة؟ وما علاقتنا بمشاعر المحرر تجاه المواضيع التي ينشرها،

نحن نشتري المجلة لنستفيد من المعلومات، ولا دخل لنا بشعور المحرر تجاه موضوع ما نشر على الإنترنت (ومع احترامي الشديد لخلدون طبازة، فهو حقا شخص يستحق الاحترام والتقدير، ولكن هل يستحق الأمر 5 صفحات من المجلة، فوق ما هو مهدور، من كلام لا علاقة له بالرسالة والهدف من نشر الموضوع؟

أين الدراسات الثورية التي كنا نقرأها عشرات المرات ونحفظها في مكتباتنا؟

ما علاقة مجلة إنترنت بأغلب ما منشور في العدد السابع؟

ولماذا رفعت مراجعات المواقع العربية والعالمية، و باب محطات تعليمية وباب التقنية؟؟؟؟؟؟؟ إننا نتوجه بهذه الرسالة لجميع المتبقين من هيئة التحرير السابقة، ويؤسفنا أن لا نجد عنوانا لعبد القادر الكاملي وعدنان الحسيني وماهر الجنيدي وغيرهم، كنوع من العتاب على قبولهم بصدور المجلة على هذا الشكل!!! كيف يقبل شخص مثل فادي سالم، أو فداء ياسر الجندي بهذا العدد!؟؟ لا زلنا نذكر المقدمة التي افتتح فيها جهاد عبد الله العدد من المجلة حين رأس تحريرها لشهر واحد، كان كلامه مؤثرا للكثير من قراء المجلة ! انه عتاب شديد من قراء أحبوا المجلة وهيئة تحريرها التي جعلت منها مجلة ناجحة، ثم سمحت بهبوطها إلى هذا المستوى الغير لائق شكلا ومضمونا، على الأقل من النخبة المثقفة أو التي تحاول التطور إلى الثقافة ! بل إنها أيضا شكوى واعتراض وألم وانزعاج وكل ما يمكن أن تتخيلوا علما باني سألت العديد من معارفي وأقاربي وأصدقائي وأهلي، في الخليج ولم احصل إلا على الامتعاض من مضمون المجلة وأسلوب العرض وهدر الصفحات والكلام الغير مجدي .

لم يدفعني لكتابة ما كتبت إلا حبي، ومن معي، للمجلة، وغيرتنا الشديدة عليها، لأني أدين بالفضل لجميع طاقم التحرير الذي ساهم في بناء قاعدة قوية لنا جميعا في الطريق لبناء ثقافة إنترنت صحيحة وقويمة، لم يخطر في بالي أن أتوجه يوما بخطاب كهذا، عني وعن رفاقي، لكادر تحرير المجلة، وأنا لا زلت مدينة لهم بالفضل، ويسعدني أنه ليس بحضور عبد القادر الكاملي ومن كان معه، ونشكر المحرر الجديد حين أهدانا صورة مكبرة ومصغرة لكلوديا شيفر بدلا من المعلومات الثمينة، وشتان بين الهديتين. ورغم هذا لا زلت أقول المحبة، على أمل.

يارا عبيدات، ورفاقها

---

**المحرر:**

الأخت يارا عبيدات،

لك مني خالص التحية والتقدير على رسالتك وانتقادك للعدد السابع من مجلة إنترنت العالم العربي واجتهادك في قراءة مجلتنا وشرائها مرتين وليس مرة واحدة فقط!

ولما كنت من القراء المخلصين والمتحمسين للمجلة والمتابعين لها فإنني أجد نفسي بحكم الواجب مضطرا لأن أوضح لك التغييرات التي طرأت على مجلتك الحبيبة وأهميتها.

أولا، خلال الشهور الثلاثة الماضية بدأت مجلة بي سي ماغازين العربية (والتي تصدر عن دار النشر نفسها-الدباغ لتقنية المعلومات) بإجراء العديد من التغييرات على بنية موادها التحريرية بحيث تقوم بالتركيز على الحلول التقنية الموجهة لقطاع الأعمال والمختصين في حلول الإنترنت، وشملت هذه التغييرات أبوابا جديدة متخصصة تشمل العديد من «الدراسات الثورية» والتقنية حول الإنترنت. والكتاب المشاركون في كتابة هذه الأبواب هو نفسهم الكتاب الذين تحدثت عنهم بإعزاز وتقدير نثمنه عاليا ونشكره.

وأمام هذه التغييرات وجدت إدارة تحرير مجلة إنترنت العالم العربي نفسها أمام خيارين أولهما

التنافس مع مجلة بي سي ماغازين واستنزاف مواردها التحريرية في إصدار مجلتين تتحدثان عن المواضيع نفسها بأسلوب مختلف، وبالتالي هدر مواردنا.

أما الخيار الثاني فكان إعادة هيكلة البنية التحريرية لمجلة إنترنت العالم العربي وإن كان ذلك على حساب خسارة بعض القراء أمثالك والمهتمين أكثر بتقنيات الإنترنت المتقدمة والثورية، والذين سننصحهم من الآن فصاعدا بقراءة مجلة بي سي ماغازين العربية والإنجليزية.

أما بالنسبة لمجلتنا، إنترنت العالم العربي، فستتحول إلى مجلة تغطي الأخبار والأحداث التي تحصل على الإنترنت العربية، سواء كانت سياسية و اجتماعية أو ثقافية. وهو مجال لم تتناوله أية دار نشر عربية إلى الآن. فالإنترنت العربية كما ننظر إليها هي مجتمع مستقل وموحد يعيش في أحشاء الأمة العربية بأكملها، وديناميكياتها الاجتماعية والثقافية والسياسية والفلسفية تمثل عالما عربيا موحدا يتخطى الحدود السياسية والاجتماعية الموجودة حاليا. وللأسف، عندما نظرنا إلى سوق النشر العربي لم نجد أية مجلة عربية على غرار مجلة ياهو إنترنت لايف مثلا أو مجلة وايرد الشهيرة، تقوم بتغطية الأحداث الاجتماعية والسياسية والثقافية التي تحدث على الإنترنت العربية، وديناميكيات هذا العالم أو بالأحرى هذا الكائن الخائلي العجيب والمثير.

القارئ التقني اليوم لا يعتمد إلا قليلا على المجلات والكتب ليتعلم التقنية؛ ولماذا يفعل ذلك وأمامه الإنترنت بأكملها ليحصل منها على كل ما يريده من المعلومات والدروس والإرشادات التقنية. أضيفي إلى ذلك أن المستخدم المهتم بالإنترنت لا يعتمد على المجلات ليقيم موقعا ما، فالإنترنت مفتوحة أمامه ليذهب إلى الموقع ويقيمه بنفسه دون أن يقوم بشراء مجلة وينتظر حتى نهاية كل شهر ليحصل على هذه المعلومة. وقد تنطبق عملية التقييم والدراسات وما إلى ذلك من الأمور على قطاع البرمجيات أو المعدات، والتي تمثل المجلات الوسيلة المثلى لتقييمها وإعطاء المشتري فكرة عما فيها. وحتى هذه بدأت تتضاءل في الأهمية مع زيادة سرعات الإنترنت المتاحة للمستخدم العادي والذي يمكنه الآن تنزيل نسخة عرض من البرنامج بنفسه واختبارها وتقييمها ليقرر إذا ما كان يريد أن يشتريها أم لا.

نظرنا إلى كل هذه العوامل وارتأينا أن قطاع الإنترنت بحاجة إلى مجلة تدعمه وتتحدث عن همومه ومشاكله، وبدلا من استعراض موقع ما أو تقنية ما فإننا سنتحدث وسنحاور الأشخاص الذين يقفون وراء هذه الإنجازات. كما أننا سنحاول أن ننقل إلى القارئ صورة عما يحدث في مجتمع الإنترنت العربي لعل ذلك يدفعه إلى الانتقال من مرحلة الجمود والخمول والصفحات الساكنة واستنساخ ونقل الأفكار والافتقار إلى المحتوى الجيد، إلى مرحلة ديناميكية تصبح فيها الإنترنت العربية أداة للتطور والنمو. وكما ساعدتك المجلة وأصدقائك في المرحلة السابقة التي كانت الإنترنت تنمو خلالها فإننا نأمل أن تساعد الصيغة الجديدة لمجلتنا الجيل الجديد من العاملين على تنمية الإنترنت العربية والذين سترين مواضيع عنهم خلال هذا العدد وأعداد قادمة من المجلة بإذن الله، ونعم، ستُكتب هذه المقالات بالأسلوب نفسه الذي قلت بأنه شخصي والمحت إلى أنه تافه، لأننا موقنون هنا في طاقم التحرير الجديد للمجلة بناء على خبرتنا الشخصية والطويلة بأن هذا الأسلوب هو ما يريده القارئ العربي ويحتاجه ليدرك أهمية ومعنى التقنيات التي استترت طوال الفترة الماضية تحت غطاء كثيف من المصطلحات التقنية والكتابة الجافة.

ومن هنا كانت مواضيع مثل المقابلة مع محامية كارلوس، والمقابلة مع خلدون طبازة-والموجهة لتحميس قطاع كامل من الشباب العرب للإيمان بمواهبهم وبقدراتهم في عالم اقتصاد الإنترنت الذي لا تحتاج فيه الفكرة إلى رأس مال أو استثمارات لتنمو وتزدهر، والمقالة التي أرفقنا بها صورة لكلوديا شيفر عن قطاع لا زال مهملا في عالمنا العربي-وهو الإنترنت الجوالة-رغم ازدهاره في العوالم المتقدمة، وما إلى ذلك من المواضيع، والتي صدقي أو لا تصدقي، تهم الكثير من القراء والذين استلمنا منهم رسائل شكر وتقدير وتعليقات مفيدة حول المقالات التي وردت في العدد الذي أبديت الانتقاد له.

وأخيرا، أقدم لك الشكر الجزيل على انتقاداتك وتعليقاتك وحماسك للمجلة وكتابها السابقون، وهم أساتذة كبار، أصحاب معرفة وخبرة نقدرها. وندعوك للبدء بقراءة مجلة بي سي ماغازين وإن كنا لا نزال نرغب في أن تكوني من قرائنا المتابعين. ولك مني خالص السلام والتحية.

**جبرا غنيم**
**مدير التحرير**
**«إنترنت العالم العربي»**

## والرأي الآخر

الأستاذ جبرا غنيم ...تحياتي

قرأت بالصدفة البحتة ولأول مره مجلة إنترنت العالم العربي وكانت بالنسبة لي مفاجأة كاملة وقبل أن أشرح الأسباب أبادر فأقول أنها أفضل مجلة عربيه في هذا المجال أراها حتى الآن. والآن إلى أسباب المفاجأة؛ أيها الأخ العزيز ...الإنترنت عمرها في العالم العربي لا يتجاوز سبع سنوات أو أكثر قليلا وحتى مجلتكم عمرها أربع سنوات فقط ... والآن ما رأيك في عمل إعلامي عربي عن الإنترنت بدأ وما زال مستمرا حتى الآن منذ أربعة عشر عاما كاملة وقبل أن يسمع أغلب الناس في بلادنا عنها شيئا ؟

حدث هذا بعد عودتي من الولايات المتحدة حيث درست ودرّست وأستأنفت عملي باتحاد الإذاعة والتلفزيون المصري الذي وصلت فيه لدرجة وكيل وزارة. كنت بالطبع أعرف من خبراتي في الولايات المتحدة أن الإنترنت قادمة لا محالة وقررت أن أُعرِّف بها (ولو قبل الهنا بسنه كما نقول في مصر). كانت المشكلة عندما عرضت تقديم برنامج عن الإنترنت أن أحدا من المسؤولين لم يكن قد سمع عنها، ولذلك اخترت عنوانا للبرنامج لا يذكر الإنترنت وإنما يذكر فحواها وقدمت البرنامج تحت اسم 'أنت تسال والكومبيوتر يجيب' وما زال يقدم يوميا حتى الآن، وأذكر فيه الآن صراحة كلمة الإنترنت بعد أن ذاعت على الألسنة.

الظريف في الموضوع هو أنني منذ البداية استخدمت الأسلوب الصحفي نفسه وحتى الموضوعات نفسها؛ أي الأسلوب الأدبي الإنساني البعيد عن اللغة والموضوعات الفنية الجافة وهذا ما جذب انتباهي لمجلتكم بالإضافة إلى اللغة العربية السليمة والسلسة. مع تمنياتي لكم بمزيد من التوفيق

**صلاح حجازي**
**باحث سابق بجامعات الولايات المتحدة**

# منهج شامل للأعمال الجوالة

المتتبع لقطاع الإنترنت التقليدي وتقنياته يشعر في كثير من الأحيان بأن هذا القطاع وصل إلى نقطة تشبع أو لنقل نقطة استقرار بحيث أصبحت الهيكلية التقنية المطلوبة لأداء الأعمال وتقديم الخدمات عبر الإنترنت معروفة، وأصبح التنافس محصورا في تقديم هذه الخدمات بشكل أسرع وأفضل وأكثر أمنا. ولكن ماذا عن قطاع الإنترنت الجوالة، والذي أخذت الحاجة إليه خلال السنوات الأخيرة تنمو بشكل متسارع دون أن تتطور الأدوات اللازمة لتطوير تطبيقاته بالسرعة نفسها، رغم وجود بيئات ولغات التطوير اللازمة لذلك منذ عام 1999، عندما طرحت شركة صن مايكروسيستمز إصدارا من لغة جافا مخصصاً لتطوير التطبيقات للأجهزة الجوالة.

ولكن هذه الصورة بدأت تتغير حيث قامت شركة بروكات المتخصصة في تطوير الحلول الشبكية بالإعلان عن الإصدار (5) لمنصة الأعمال الجوالة، وهى منصة نموذجية مفتوحة ومصممة لتطوير وتجهيز خدمات الأعمال الجوالة الموائمة لاحتياجات المعاملات للتشغيل وذلك بين العملاء وشركاتهم. وعملت «بروكات» على تطوير هذا الإصدار من بيئة الأعمال الجوالة بحيث تمكن مزودي الخدمات الجوالة مثل شركات الخدمات اللاسلكية أو المواقع الإلكترونية الجوالة لتقديم خدمات بيانات جديدة مبتكرة، ومصممة للمحافظة على مشتركيها، وفي النهاية زيادة متوسط الإيراد الذي يتم تحقيقه عن كل مستخدم.

وسيصبح بوسع المستخدم النهائي، من خلال منصة «بروكات» الجديدة، الاستفادة من مجموعة كبيرة من الخدمات مثل المدفوعات والتعاقدات السريعة وغير محددة الهوية، وكذلك المعلومات الشخصية والخدمات المركزية، فضلاً عن المساعدين الشخصين الافتراضيين Virtual Private Assistants. ومنصة «بروكات» الجديدة للأعمال الجوالة هي إحدى ابتكارات بروكات تكنولوجيز وهي مستخدمة حاليا في مئات من المؤسسات المالية ومستخدمي الخدمات اللاسلكية، لتوفير خدمات آمنة.

ويشمل الإصدار 5 من منصة بروكات للأعمال الجوالة العناصر الأساسية لتقديم خدمات المستخدمين المركزية للأعمال الجوالة، ومنها:

▫ تطبيقات بروكات للأنظمة البيئية الجوالة- وهو برنامج يسمح لمزودي الخدمات الجوالة الاستفادة من فرص الأعمال الجوالة الجديدة للأجهزة الجوالة. وتشمل هذه التطبيقات برنامج بروكات PaymentWorks ، والذي يعتبر الرائد في الأسواق على مستوى العالم بالنسبة للمدفوعات الجوالة (حسب تصنيف شركة سيمنت للاتصالات في فبراير 2001) وكذلك برمجيات بروكات TrustWorks لاستخدام التوقيع الرقمي للأعمال باستخدام أي جهاز نقال، هذا فضلاً عن برمجيات بروكات LocationWorks لتقديم الخدمات التي تتأثر بموقع المستخدم (باستخدام هذه التقنية يمكن للمؤسسات أن تبعث للمستخدم بعروض تناسب تفضيلاته الشخصية بمجرد مروره ضمن المنطقة الجغرافية التي يغطيها المتجر.)

▫ خدمات بروكات للأعمال الجوالة- هو برنامج يمكّن المستخدمين من القيام بالأعمال الجوالة عالية القيمة، بما في ذلك المواءمة المتعددة القنوات التي تعتمد على التفضيلات الشخصية للمستخدمين، وأيضاً عملية وضع الخرائط لمحتويات الأجهزة، كذلك متابعة سير وتقارير العملاء، كل ذلك بالإضافة إلى برمجيات بروكات Advisor، وهى تعتبر الرائدة في الأسواق من حيث تقنية إدارة القواعد.

ويقول استيفان روفر المسؤول التنفيذي الأول في شركة بروكات تكنولوجيز قائلاً، ستوفر منصة الأعمال الجوالة البنية التحتية والتطبيقات المطلوبة لسرعة تطوير خدمات المستخدمين المركزة لتعاملاتهم، وفى نفس الوقت ستوفر ملكية منخفضة التكلفة، وخفضا في زمن التسويق فضلاً عن مزايا المرونة وحماية الاستثمار .

ومن الشركات التي تستخدم حالياً منتجات بروكات الجوالة شركة فودا فون ؛ وهى أكبر شركة مشغلة للأجهزة الجوالة في العالم ، ولقد اختارت شركة فودا فون برمجيات بروكات تكنولوجيز PaymentWorks ، وهو حل الدفع الجوال الأمثل والذي توفره منصة بروكات للأعمال الجوالة ، والتي أظهرت طفرة في تطوير إمكانات الدفع الآمنة للعديد من مشتركي شركة فودا فون الذين يبلغ عددهم 85 مليون مشتركاً على مستوى العالم . هناك أيضاً شركة تي - موشن وهى فرع لشركة تيلكوم الألمانية، وقد تبنت مؤخراً استخدام نفس المنتج لتزود عملائها بخدمات دفع نقالة متطورة.

وفى هذا الصدد يذكر ماسيمو بيزيني؛ نائب رئيس شركة جارتنر العالمية لشئون الأبحاث قائلاً، «إن الوعود التى تقدمها الشركات المتخصصة في الحلول الجوالة وعود ضخمة، إلا أن العروض، والتى توفر التكامل والقوة والمرونة وفاعلية التكلفة وسهولة الاستخدام لجعل الأعمال الجوالة حقيقة وواقعا، تعتبر محدودة هذا إن وجدت أصلاً». واستأنف قائلاً، «والواقع أن رواد المستخدمين وخصوصاً مشغلي الخدمات الجوالة، يتطلعون لوجود منصات شاملة، تعتمد على المقاييس بحيث توفر لهم سرعة مواءمة الأعمال الجوالة مع احتياجات مستخدميهم، وتقدم لهم مزايا تنافسية عن طريق دخول السوق في أقصر وقت ممكن».

## جسور ثقة للإنترنت العربية

عنصر الثقة هو من العناصر الأساسية في أداء الأعمال التقليدية، ولا يختلف الأمر عن ذلك على الإنترنت حيث تلعب الثقة دورا أساسيا في أداء الأعمال الإلكترونية. وللأسف، فإن التجارة الإلكترونية على الإنترنت العربية لا تزال متخلفة إلى حد كبير في هذا المجال. وحسب ما يقوله السيد فاروق حسن، مدير التسويق في شركة كومترست الإماراتية، وهي وحدة بنى الأعمال الإلكترونية التابعة لشركة «اتصالات»، فإنه إذا لم تتخذ الشركات والمصارف الرئيسية في المنطقة الإجراءات اللازمة لضمان معرفتها بهوية المستخدمين الذين يجرون المعاملات على الإنترنت، فلن تتمكن هذه المؤسسات من مواكبة عصر التجارة الإلكترونية.

وأضاف فاروق حسن قائلا: «لكي تنمو التجارة الإلكترونية وتزدهر، يجب أن تعرف كافة الجهات التي تمارس التجارة الإلكترونية هوية الشخص الذي يجري المعاملة-هنا تستطيع الشركات أمثال كومترست تقديم المساعدة، بكونها جزءا من شركة «اتصالات الإماراتية».

وتابع حسن قائلا: «نحن نوفر الثقة للشركات. فإذا كنت تفتقر إلى الثقة في مجال الأعمال - ستفشل شركتك!»

هذا وتوفر كومترست الأمن على الإنترنت للمؤسسات والشركات على حد سواء في هيئة شهادات رقمية، بحيث تتيح خدمات التصديق وخدمات ضمان سداد الديون لتحديد هوية الناس والشركات التي تجري المعاملات على الإنترنت.

وكومترست هي الموفر الأوحد لمثل هذه الخدمات في المنطقة، وتمتد خدماتها إلى أبعد من الإمارات العربية المتحدة لتشمل حاليا كلا من المملكة العربية السعودية ومصر والأردن.

وتابع حسن قائلا: «إن سعي الشركات لبناء الثقة على الإنترنت ليس مجرد طموح مؤسساتي بل حاجة ماسة لتوسعة قاعدة أعمالها».

ويعتقد حسن أنه سيأتي وقت - عما قريب - سيمتلك فيه جميع مستخدمي الإنترنت والأجهزة المحمولة شهادات رقمية، وهي حُزم من البيانات تمتاز بعناصر فريدة وآمنة جدا والتي تنطبق عليك فقط -تُحفظ في جهازك المحمول أو على الرقاقة- مثل الهواتف المحمولة أو المساعدات الرقمية الشخصية.

وتزود كومترست المؤسسات التي تعتمد خدماتها بشهادة كومترست للمزودات - والتي تعني أنه بإمكان مستخدمي الموقع التأكد من أن الموقع حقيقي وموثوق وبالتالي باستطاعتهم تقديم المعلومات السرية الخاصة للموقع بأمان مثل أرقام بطاقاتهم الائتمانية.




وحسب مصادر كومترست فإن الشركة تتميز بقدرتها على التأكد من هوية المؤسسات والأشخاص محليا، وذلك على عكس هيئات التصديق المتمركزة في الولايات المتحدة الأميركية على سبيل المثال. وتستطيع كومترست النفاذ إلى قواعد البيانات الضخمة التابعة لـ «اتصالات» في دولة الإمارات كما أنه لدى الشركة روابط مع هيئات محلية أمثال غرف التجارة.

وقد أكد مدير التسويق أيضا على وجود حاجة متزايدة في كافة أنحاء المنطقة لإنشاء مستودعات بيانات وأدلة للتأكد من مصداقية الأفراد والشركات على حد سواء في الزمن الحقيقي.

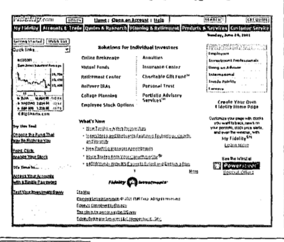
## الترويج لمواقع الإنترنت

كيف يمكنك الترويج لموقع جديد، وكسب زبائن جدد، وتدريبهم على الاستثمار في الأسواق المالية العالمية في وقت واحد. شركة فيديليتي العالمية لإدارة الاستثمارات اتبعت نهجا بسيطا أتاح لها تحقيق هذه الأمور جميعا عند طرحها للقسم الأول من موقعها العربي www.fidelitygcc.com الموجه للمستثمرين العرب في منطقة الخليج العربي. فقد قامت فيديليتي بطرح مسابقة على موقعها العربي، ثم الترويج لها من خلال الموقع الرئيس للشركة على الإنترنت. وقد صُممت المسابقة خصيصاً لمستثمري الخليج وأُتيحت باللغتين العربية والإنجليزية، وأقيمت على مدار شهر كامل، لسكان دولة الإمارات العربية المتحدة وقطر والبحرين. وكان على المشاركين في المسابقة الإجابة على ثلاثة أسئلة متعددة الخيارات. أما الجوائز فوصلت قيمتها إلى 7500 دولار أمريكي أمريكي بواقع 2500 دولار لكل فائز، على شكل شهادات استثمار في إحدى صناديق فيديليتي الاستثمارية SICAV. أما اختيار الصندوق الاستثماري، كصناديق الأسهم وصناديق السندات وصناديق النقد، من ضمن منتجات فيديليتي فقد كان حسب رغبة الفائزين.

وقالت سيان باري، المدير التنفيذي لتطوير الأعمال الدولية في شركة فيديليتي: «لقد شهد موقع الشركة على الإنترنت استجابة كبيرة من الجمهور في المنطقة بشكل فاق جميع توقعاتنا. وتدل البيانات المتوفرة لدينا على أن معظم المشاركات في المسابقة كانت باللغة العربية وهو ما شجعنا على المسارعة في العمل على تجهيز وتطوير الموقع العربي الخاص بالشركة على الشبكة العالمية».

وستوفر النسخة الكاملة من الموقع العربي على الإنترنت لشركة فيديليتي إنفستمنتس، والمقرر إطلاقها في وقت لاحق من هذا العام، دليلاً شاملاً عن تاريخ وأداء منتجات فيديليتي إنفستمنتس المتوفرة في الشرق الأوسط.

وتوفر فيديليتي لمستثمري الخليج تشكيلة صناديق فيديليتي SICAV الكاملة التي يتجاوز عددها 50 صندوقاً فرعياً، وذلك من خلال شبكتها من الشركاء المتحالفين معها في المنطقة. وتتألف تلك الشبكة من صناديق أسهم عالمية وإقليمية ووطنية محددة، ومجموعة من منتجات إدارة السندات والأصول النقدية والمحافظ الاستثمارية.







# سيسكو تساعد مزودي المنطقة على تقديم جيل جديد من الخدمات

في عصر انتشرت فيه خدمات الاتصالات البسيطة كنقل الصوت والبيانات وأصبحت متوفرة كالبضائع الاستهلاكية المتشابهة التي عادة ما يختار العميل أرخصها سعرا، مما أدى إلى انخفاض معدلات أرباح مزودي الخدمات في المنطقة خصوصا وفي العالم عموما، فإن سيسكو سيستمز، وهي الشركة التي تزود أكثر من 60 بالمائة من مزودي خدمات الإنترنت بالعتاد، تسعى الآن إلى مساعدة مزودي الخدمات هؤلاء من خلال اعتماد مقاييس جديدة تميز الشركات التي تقدم الخدمات البسيطة والعامة عن الشركات التي تقدم خدمات الاتصالات المتطورة.

وتتجسد هذه المقاييس في شهادة CPN Cisco Powered Networks والتي تقدمها سيسكو للشركات بعد أن تُخضع أنظمتها الشبكية لاختبارات قاسية لضمان توافقها التام مع معايير الشهادة الصارمة والموحدة في جميع أنحاء العالم. تضمن هذه الشهادة أن مزودي الخدمات هذين قد أصبحا يتمتعان بكل خبرات سيسكو التسويقية والتكنولوجية وأنهما يقدمان خدمات اتصالات متطورة تضاهي أرقى المستويات العالمية، كالشبكات الافتراضية الآمنة، وخدمات الرسائل الموحدة (بريد صوتي وإلكتروني وفاكسات، كل ذلك في صندوق وارد واحد)، وخدمات نقل الصوت والبيانات المتقاربة مع ضمان مستوى خدمة عال، وكل ذلك يتمتع



بخواص تؤدي إلى تسهيل التركيب والاستخدام والصيانة من خلال جعلها عملية قياسية ومحسوبة.

ويقول المدير الإقليمي لقطاع مزودي الخدمات في سيسكو سيستمز الشرق الأوسط، السيد غازي عطالله:

«عندما تلتزم الشركات المزودة بمعايير سيسكو للشبكات فإنه يمكنها أن تضمن لعملائهما تقديم مستويات معينة من الخدمات باعتمادية ومصداقية، وخصوصا الخدمات النوعية المتطورة والتي تعتمد مفهوم الجمع بين نقل الصوت والبيانات، وهي نوعية الخدمات التي تتجه إليها الصناعة اليوم».

وتتعاون سيسكو مع مزودي الخدمات الحائزين على شهادة CPN في تطوير خطط تسويق فعالة وتشاركهم في العديد من النشاطات الترويجية، كما تشمل أوجه التعاون تقديمهم لعملاء سيسكو وتعريفهم على طاقم مبيعات سيسكو وغير ذلك من الموارد الخاصة بالحائزين على هذه الشهادة والموجودة على موقع سيسكو على الشبكة العالمية.

وكانت سيسكو قد أعلنت مؤخرا عن اعتماد كل من فايبرلنك FibreLink وليبان سيل LibanCell كمؤسسات تعززها شبكات سيسكو Cisco Powered Networks (CPN)، لتكونا أول شركتين في الشرق الأوسط تحظيان بهذا التقدير.

و صرح المدير الإقليمي لمنطقة بلاد الشام في سيسكو سيستمز، السيد محمد عبد الملك: «ما إن ير عملاء فايبرلنك وليبان سيل علامة سيسكو سي. بي. أن. حتى يتأكدوا أن الخدمات التي سوف يحصلون عليها من هاتين الشركتين سوف تتصف بدرجات عالية من الأمان والمصداقية والتطور. ولا شك بأن هذه الثقة الكبيرة سوف تمنح الشركتين ميزة كبيرة عندما تتوسعان في أسواق جديدة». وأضاف قائلا: «وهناك ميزة إضافية، بما أن الكثير من مؤسسات وشركات الشرق الأوسط قد بنت شبكاتها الداخلية معتمدة على أجهزة سيسكو الشبكية، فإن اختيارهم مزود خدمات حائز على شهادة CPN يعني أنها ستتمتع بمزايا الشبكات المتكاملة التي تشمل سهولة إدارة أنظمة الشبكات والقدرة على تصميم وتنفيذ أنظمة أعمال إلكترونية بسرعة ويسر».

# إنترشوب تستمر في غزو السوق السعودي

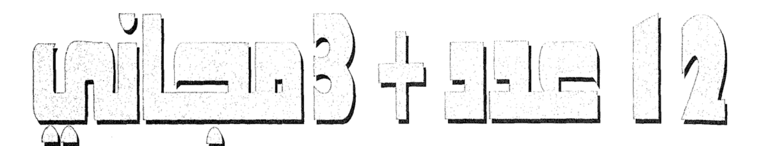
أعلنت شركة اوجر تيل السعودية، إحدى شركات تزويد خدمات الإنترنت في المملكة العربية السعودية، عن اتفاقية شراكة جديدة مع شركة انترشوب، المختصة بتطوير برامج التجارة الإلكترونية، تقوم من خلالها ببناء بيئة متطورة لنقل التبادلات التجارية الجارية بين مختلف موزعي شركة أرامكو السعودية لتصبح إلكترونية عبر شبكة الإنترنت.

وتهدف أوجر تيل، من خلال اتفاقية التعاون الجديدة مع انترشوب، إلى تطوير برامج وحلول متطورة للتجارة الإلكترونية بين الشركات، والتي تعتمد على مقاييس الجودة التي تفرضها شركة أرامكو السعودية، لنقل مختلف خدمات وبضائع الشركات الموزعة لشركة أرامكو السعودية على شبكة الإنترنت بهدف زيادة كفاءة عمليات التبادل التجاري بين هذه الشركات. وتشمل هذه الاتفاقية قيام شركة نيوتيك، إحدى الشركاء المحليين لانترشوب في المملكة العربية السعودية، بتقديم كافة خدمات المبيعات والدعم الفني لشركة اوجر تيل خلال كافة مراحل تنفيذ هذا المشروع الجديد.

وتأتي هذه الخطوة في أعقاب إعلان شركة النفط السعودية العملاقة «أرامكو» عن استراتيجيتها الجديدة لتحويل كافة تعاملاتها التجارية التقليدية مع موزعيها لتصبح إلكترونية عبر شبكة الإنترنت. وستتيح حلول اوجر تيل المعتمدة على بيئة انترشوب للتجارة الإلكترونية، على تمكين مختلف الشركات والمؤسسات لعرض منتجاتها لشركة أرامكو السعودية عبر شبكة الإنترنت.

ومن المتوقع أن يقوم أكثر من 300 شركة موزعة لشركة أرامكو بالاستفادة من مشروع أوجر تيل للتجارة الإلكترونية بين الشركات في مرحلته الأولى. وتأمل أوجر تيل، خلال المراحل النهائية للمشروع أن تتمكن أكثر من 2000 شركة موزعة بعرض منتجاتها وخدماتها المختلفة لشركة أرامكو عبر بيئة اوجر تيل للتجارة الإلكترونية بين الشركات.

وقد قامت اوجر تيل باستثمار مواردها لتطوير علاقتها مع شركة انترشوب، حيث قامت بتلقي العديد من البرامج التدريبية في أوروبا والمملكة العربية السعودية، لضمان التشغيل الأمثل لمشروع التجارة الإلكترونية المشترك. والجدير بالذكر أن كل من انترشوب ونيوتيك قد قاما بالتعاقد لطرح حلول التجارة الإلكترونية لشركات ومؤسسات المملكة العربية السعودية. ويعد مشروع اوجر تيل أحد ثمار هذه العلاقة بين الشركتين.




فقط 150 درهم لقاء 12 عدد + 3 مجاني من مجلة إنترنت العالم العربي

**أفضل مجلة بأفضل سعر**

لمزيد من التفاصيل انظر الوجه الآخر من البطاقة،
لا تدع الفرصة تفوتك فالعرض لفترة محدودة.






# الآن: 15 عدد بمبلغ 150 درهم إماراتي




## أرغب فوراً في الاشتراك في:

| | | | |
|---|---|---|---|
| ☐ إنترنت العالم العربي | ☐ سنة **150** درهم | ☐ سنتين **250** درهم | ☐ جديد |
| ☐ بي سي ماجازين الطبعة العربية | ☐ سنة **175** درهم | ☐ سنتين **300** درهم | ☐ تجديد |
| ☐ بي سي ماجازين للشرق الأوسط بالإنجليزية | ☐ سنة **175** درهم | ☐ سنتين **300** درهم | ☐ بريد |
| | | | ☐ يدوي |

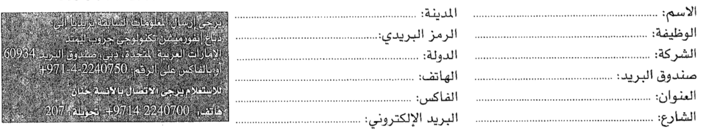
طريقة السداد

☐ أرفق طياً شيك بمبلغ ..............درهم إماراتي مدفوع إلى دباغ إنفورميشن تكنولوجي جروب ليمتد

☐ يرجى اقتطاع المبلغ من بطاقتي الائتمانية..........................................

رقم البطاقة: ⊥ ⊥ ⊥ ⊥ ⊥ ⊥ ⊥ ⊥ ⊥ ⊥ ⊥ ⊥ ⊥ ⊥ ⊥ ⊥

تاريخ انتهاء الصلاحية: ⊥ ⊥ ⊥ ⊥



### العنوان بالتفصيل:

AUGUST 2001

الاسم: .............................. المدينة: ..............................

الوظيفة: .............................. الرمز البريدي: ..............................

الشركة: .............................. الدولة: ..............................

صندوق البريد: .............................. الهاتف: ..............................

العنوان: .............................. الفاكس: ..............................

الشارع: .............................. البريد الإلكتروني: ..............................


يرجى إرسال المعلومات السابقة بريدياً إلى: دباغ إنفورميشن تكنولوجي جروب ليمتد
الإمارات العربية المتحدة، دبي، صندوق البريد 60934
أو بالفاكس على الرقم +971-4-2240750
للاستعلام يرجى الاتصال بالآنسة حنان
هاتف: 2240700 9714+ تحويلة 207

# الإسلام في الفضاء الخائلي

نشر الكاتب البريطاني غاري بنت Gary Bunt مؤخرا في الولايات المتحدة كتابا يناقض فيه الصورة الشائعة في الغرب عن مدى تقبل الإسلام والمسلمين للتقنية الحديثة وخصوصا الإنترنت. وفي كتابه عن الإسلام والمسلمين على الإنترنت كشف بنت النقاب عن عالم إسلامي خائلي يلتقي فيه المسلمون من جميع أنحاء العالم للتعليم والتعلّم ومناقشة القضايا المتعلقة بديانتهم، بل وفي بعض الأحيان ممارسة بعض فروض ديانتهم (مثل دفع الزكاة.)

عنوان الكتاب هو الإسلام الخائلي "Islamic Virtually (صادر عن جامعة ويلز) ويعرض فيه الكتاب مظاهر حياة الأمة الإسلامية على الإنترنت مع التركيز على غرف الدردشة ومجموعات الحوار الإسلامية والتي يشرح الكاتب تنظيمها ومحتواها والذي يتميز بفيض من النقاشات الفكرية والاهتمامات الاجتماعية. وأهم نتيجة يخلص إليها الكاتب في كتابه هذا هو أن أمة الإسلام على الإنترنت نشيطة وسريعة للغاية في مناقشة المتغيرات الفكرية والثقافية التي تحدث على المستوى العالمي وكيفية تأثيرها على الأمة.

وفي رأي الكاتب فإن الإنترنت توفر للمسلمين في كافة أنحاء العالم ملجأ أمينا من قيود الرقابة، وبالتالي حرية كبيرة في مناقشة أحدث القضايا.

وربما كانت نقطة ضعف الكتاب الكبرى هي أنه لا يناقش قضية مركزية بعينها بل يحاول أن يقدم عدة أفكار مركزية في كتاب واحد ومناقشتها جميعا في وقت واحد، ولكنه رغم ذلك دليل قيم للإسلام وكل ما هو إسلامي على الإنترنت، كما أنه كتاب ممتاز لكل باحث يرغب في مناقشه التأثيرات التي أحدثتها الإنترنت على الهوية الدينية للإنسان المسلم.

ويقول بانت أن السبيل لنجاح المواقع الإسلامية يتلخص في إغنائها بالمزيد من القدرات التفاعلية مما سيعزز من قدرتها على استقطاب المستخدمين وتحسين قدرتهم على التواصل في الفضاء الخائلي. ويطرح بانت السؤال إذا ما كانت الأمة الإسلامية الخائلية ستؤدي إلى توحيد المسلمين على أرض الواقع، ولكنه يخلص إلى نتيجة مفادها أن الإنترنت والتقنية ليست كافية ولا يمكنها وحدها تحقيق مثل هذه النتيجة، ويؤكد في النهاية أن هنالك إسلاما واحدا فقط سواء كان في العالم الواقعي أو العالم الخائلي.

## تزايد أعداد مستخدمي الإنترنت لأغراض دينية

نقلت قناة الجزيرة القطرية أن نتائج دراسة جديدة تبين أن استخدام الإنترنت لأغراض دينية ليس قصرا على أمتنا الإسلامية فحسب، فقد تبين أن حوالي 8٪ من البالغين و12٪ من المراهقين في الولايات المتحدة يستخدمون شبكة الإنترنت لأغراض دينية أو روحية، ومن المرجح أن تزداد النسبة بسرعة في السنوات القادمة.

واستندت الدراسة التي أعدتها شركة بارنا لاستطلاعات الرأي في كاليفورنيا والمتخصصة في الشؤون الدينية إلى ثلاثة استطلاعات للرأي أجريت أواخر العام الماضي شمل الأول عينة عشوائية مختارة من 1017 بالغا والثانية تتألف من 605 من المراهقين والثالثة ضمت 604 من القساوسة البروتستانت.

وأظهرت الاستطلاعات أن أقل من 1٪ من البالغين و2٪ من المراهقين يستخدمون الإنترنت حاليا كبديل للذهاب إلى الكنيسة. ومع ذلك توقع أكثر من ثلثي من شملتهم الاستطلاعات أنهم قد يشتركون في نوع من النشاط الديني عبر الإنترنت في السنوات العشر القادمة.

وبين الأنشطة التي اعتبروها أكثر جاذبية الاستماع إلى دروس دينية وأداء صلوات عبر الإنترنت وشراء منتجات ذات طابع ديني أيضا من الشبكة.

وعلق جورج بارنا مدير الاستطلاعات قائلا إنه لو صحت هذه الأرقام فإنها ستجتذب جمهورا ضخما وتخلق سوقا يصل حجمها إلى 100 مليون من البالغين.

وتنبأ بارنا بأنه مع نهاية هذا العقد سيعتمد أكثر من 10٪ من السكان على الإنترنت ليعيشوا تجارب روحية كاملة.

وأضاف أن بعض هؤلاء سيكونون أفرادا لم يعتنقوا عقيدة دينية من قبل، لكن سيكون هناك ملايين آخرون استغنوا عن الكنيسة العادية لصالح كنيسة الإنترنت.

# البلايين لا يحتاجون إلى الإنترنت!!

رغم أننا قد نعتقد أن الإنترنت أصبحت من الأمور الشائعة الاستخدام بين البشر، فإنه طبقا لدراسة أجرتها مؤخرا مؤسسة إيبسوس ريد للأبحاث في ثلاثين دولة، فإن هنالك البلايين من البشر الذين لا يقومون باستخدام الإنترنت بسبب عدم توفر الاهتمام الكافي، أو الافتقار إلى النقود، أو المعدات.

وحسب نتائج الدراسة فقد كان السبب الأول لعدم استخدام الإنترنت-حسبما صرح به 40٪ من المشاركين في الدراسة. وأشارت الدراسة إلى أن 6٪ من سكان العالم فقط يستخدمون الإنترنت.

ومن النتائج الأخرى أيضا هي أن الافتقار إلى توفر أجهزة الكمبيوتر يمنع 33٪ من استخدام الإنترنت كما أن 25٪ من المشاركين أشاروا إلى أنهم غير مهتمين باستخدام الإنترنت.

وقالت مؤسسة إيبسوس ريد أنه حتى في العالم المتقدم، حيث يمكن للمستخدمين النفاذ بسهولة إلى الإنترنت، فإن نسبة كبيرة من المشاركين أشاروا إلى أنهم غير مهتمين بالإنترنت، وأشاروا إلى أن معظم الوعود التي قدمتها الإنترنت لم تتحقق بعد.

وبالنسبة لـ 16٪ من المشاركين الذين لا يستخدمون الإنترنت فإن العائق الأكبر كان عدم استيعاب كيفية استخدام الشبكة، في حين أن 10٪ من هؤلاء قالوا أنهم يفتقرون إلى الوقت.

وقد شملت الدراسة مشاركين من الولايات المتحدة واليابان، وأوروبا الغربية، ، والبلدان الناطقة بالإنجليزية خارج الولايات المتحدة، وأمريكا اللاتينية، وآسيا، وبلدان أخرى بما في مصر، وروسيا، والهند، والصين.



ويستخدم الإنترنت حوالي 400 مليون مستخدم يوميا، كما أشارت الدراسة أيضا إلى أن 65٪ من سكان السويد يستخدمون الإنترنت بشكل متكرر، و 60٪ من سكان كندا، و 59٪ من سكان الولايات المتحدة.

وفي المقابل فإن 9٪ من سكان الهند يستخدمون الإنترنت بشكل متكرر، مقابل 13٪ من سكان تركيا، و 6٪ من سكان روسيا، حيث لا يمتلك 83٪ من المواطنين إمكانية النفاذ إلى الإنترنت.

وقال الناطق باسم المؤسسة الناشرة للدراسة بأن تكلفة النفاذ إلى الإنترنت لدى المستخدم في الدول النامية تتنافس مع تكاليف المعيشة الأساسية.

وأشارت الدراسة أيضا إلى أن هنالك أجزاء معينة من العالم يزيد فيها عدد الراغبين باستخدام الشبكة عن عدد الذين يُتاح لهم مثل هذا النفاذ، ومن هذه البلدان كوريا الجنوبية، وماليزيا، والهند والمكسيك، وجنوب أفريقيا.

وأخيرا أشارت الدراسة إلى أنه في المتوسط فإن 98٪ من المشاركين يمتلكون أجهزة تلفاز، وأن 51٪ يمتلكون أجهزة هاتف جوال، و 48٪ يمتلكون كمبيوترا منزليا، و 36٪ يمتلكون القدرة على النفاذ إلى الإنترنت من المنزل.

## 5 مليون تريليون دولار حجم التجارة الإلكترونية عام 2005

توقع تقرير اقتصادي نشر مؤخرا أن حجم التجارة الإلكترونية في العالم بحلول عام 2005 سيصل نحو 5 تريليون دولار. وأكد التقرير الذي أعدته شركة «اي دي سي للأبحاث» ونشره موقع techweb.com أن الرقم سيتحقق ما دامت نسبة الزيادة السنوية في عدد المستخدمين حول العالم تسير بنفس وتيرة العام الماضي.

وقد تم تسجيل 100 مليون مستخدم العام الماضي إلى الإنترنت في جميع أنحاء العالم، لكن ذلك مرشح ليصل في غضون الأربعة أعوام المقبلة وبحلول عام 2005 إلى مليار مستخدم وهو ما يعادل 15 في المائة فقط من نسبة عدد السكان المتوقعة في العالم.

ولفت التقرير النظر إلى أن حجم التجارة الإلكترونية في العام 2000 بلغ نحو 354 مليار دولار موضحا أنه اعتمد في تقديراته تلك على التراجع العام الذي أحاط بشركات الدوت كوم الأمريكية، كما أشار التقرير إلى أن الزيادة المرشحة في حجم التجارة الإلكترونية تعود إلى الزيادة المضطردة في استخدام الهاتف الخلوي الجوال عالميا وتطبيقاته المستقبلية في تصفح خدمات الإنترنت والتسوق بدرجة كبيرة. وأوضح تقرير آي دي سي أن نسبة الاستخدام لخدمات الشبكة في العالم في العام الماضي ارتفعت بنسبة 34 في المائة في الولايات المتحدة و29 في المائة في أوروبا و16 في المائة في آسيا والباسفيكي و10 في المائة في اليابان و11 في المائة في باقي مناطق العالم.

وأشار التقرير إلى أن نسبة النمو العام في آسيا والباسفيكي وأميركا اللاتينية وباقي أنحاء العالم ستتضاعف في الفترة المقبلة بسبب الاعتماد على الاقتصاد الرقمي من قبل دولها بشكل كبير وتوقع التقرير أن يتراجع حجم تجارة الولايات المتحدة التي تحتل الآن ما نسبته 46 إلى 50 في المائة من نسبة التجارة الإلكترونية العالمية في مطلع العام 2005 إلى ما نسبته 36 في المائة.

# خدمات وساطة مالية سعودية عبر الإنترنت

قامت أكسنتشر بمساعدة البنك التجاري الوطني حتى يصبح أول مؤسسة مصرفية في المملكة العربية السعودية تقدم خدمات الوساطة للتبادل التجاري عبر الإنترنت. أنشئت خدمة «الأهلي للوساطة» ALAHLIBrokerage.com، وهي خدمة وساطة تجارية تعتمد على الإنترنت www.alahli.com أو www.alahlibrokerage.com تلبية لمطالب التجار المحترفين وعملاء البنك المنتظمين الملحة والراغبين بتوسيع نطاق استثماراتهم لتشمل الأسواق العالمية.

وتعاونت أكسنتشر مع البنك التجاري الوطني على تعريف أسلوب العمل والاستراتيجية اللازمين لإنشاء خدمة وساطة تجارية عبر الإنترنت، وتحديد متطلبات المؤسسة التي ستقدم هذه الخدمة وإمكانيات النظام اللازم لأدائها. ولم يقف الأمر عند هذا الحد بل عملت أكسنتشر جاهدة مع البنك التجاري، وهو واحد من أكبر بنوك السعودية والشرق الأوسط، لاختيار التكنولوجيا المناسبة وشركة التخليص المناسبة، وقد وقع الاختيار على قسم برشنغ في شركة دونالدسون ولفكين وجنريت سيكيوريتيز كوربوريشن.

وعلق رئيس قسم الوساطة العالمية في البنك التجاري الوطني، السيد سامي النويصر: «يشكل ALAHLIBrokerage.com مطلع عصر جديد للبنك التجاري الوطني، ويفتح آفاقا جديدة أمام جميع المستثمرين في المملكة العربية السعودية». ثم أضاف قائلا: «سوف يصبح الوصول إلى الأسواق العالمية سهلا كالوصول إلى الأسواق المحلية، وسوف يستطيع المستثمرون السعوديون أن يستكشفوا آفاقا واسعة من الفرص الجديدة، مما سيساهم في ازدهار الاقتصاد الوطني ويتيح الفرصة لصور جديدة من الاستثمار الرأسمالي بالتكون والنمو. لقد تعاوننا مع أكسنتشر حتى نضمن لـ «الأهلي للوساطة» أن تكون خدمة آمنة تمكن عملاءنا وغيرهم من المستثمرين من الدخول إلى عصر الاقتصاد الرقمي بثقة واطمئنان».

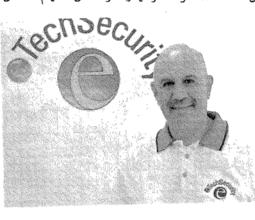
صُممت خدمة «الأهلي للوساطة» بحيث تلبي طلبات المستثمرين المحليين الملحة للحصول على فرصة للتجارة والاستثمار في أسواق الأسهم العالمية. وهي معدّة بحيث تقدم كل مساعدة ممكنة للمستثمرين حتى يتخذوا قرارات سليمة بالبيع والشراء وذلك عبر توفير مجموعة من الموارد الشبكية التي تشمل نتائج الأبحاث السوقية والأخبار وأسعار الأسهم، في نفس الوقت الذي تسمح لهم بإجراء المعاملات التجارية من خلالها. تتجه هذه الخدمة نحو العملاء الراغبين بالوصول إلى أسواق أسهم العالمية بواسطة طريق سهل واقتصادي ومريح و«مفتوح 24 ساعة» وهو الطريق الذي لا تقدمه إلا الإنترنت. وتتوافر هذه الخدمة للجميع سواء كانوا من عملاء البنك التجاري الوطني أم لا.

وكانت أكسنتشر قد قدمت خدمات مساعدة مشابهة لعدد من عملائها في المنطقة، فلقد ساعدت الشركة في بناء أول بورصة إلكترونية في السعودية، وإطلاق ihilal وهو موقع شبكي مالي مصمم خصيصا لتقديم المنتجات والخدمات المالية حسب قوانين الشريعة الإسلامية، ويقع مقر إدارته الرئيسي في دبي في دولة الإمارات العربية المتحدة.

# RSA تصل إلى المنطقة

تعتبر شركة RSA من الشركات الرائدة في مجال تطوير أنظمة وحلول أمن وحماية المعلومات التي تختص بعمليات التجارة الإلكترونية، أنظمة تشفير البنية التحتية للمعلومات، وغيرها من مجالات الأعمال الإلكترونية. تقوم الشركة بتطوير العديد من المنتجات المتطورة مثل ؛ أنظمة الترخيص للمستخدمين RSA SecurID®، حلول أدوات التشفير RSA BSAFE، وحلول الإدارة الرقمية للأعمال الإلكترونية RSA Keon® وتقوم الشركة بتشغيل ما يعادل النصف مليار تطبيق عبر RSA BSAFE وأكثر من 8 مليون رخصة تشفير RSA SecurID.

وقد استغربنا دوما عدم وجود تمثيل من أي نوع للشركة في المنطقة العربية. ولكن يبدو أن هذا الوضع قد انتهى الآن من خلال الإعلان عن اتفاقية شراكة استراتيجية بين شركة أي تيك سيكيوريتي eTech Security الشرق أوسطية المتخصصة بتقديم الخدمات والحلول المتكاملة لحماية تقنيات المعلومات وأمن التجارة الإلكترونية، وبين شركة RSA.



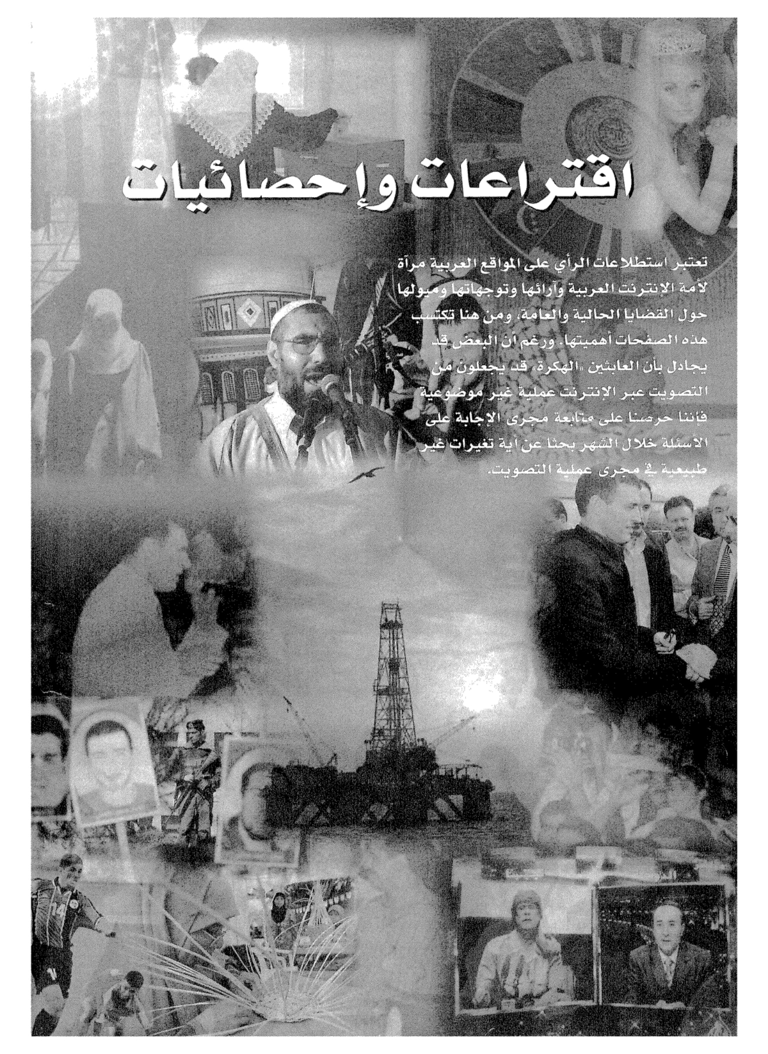

وتتضمن هذه الاتفاقية الجديدة قيام شركة أي تيك سيكيوريتي بالاستفادة من خبرات شركة RSA لبناء فريق استشاري مرخص، قادر على تقديم الخدمات الاستشارية في مجالات حماية وأمن المعلومات. كما يهدف هذا التعاون الاستراتيجي إلى توظيف المنتجات والخدمات التي تقوم كلتا الشركتان بتطويرها بهدف تقديم حلول متكاملة قادرة على ملائمة متطلبات واحتياجات أمن وحماية تقنيات المعلومات والأعمال الإلكترونية في مختلف قطاعات منطقة الشرق الأوسط.

وتهدف هذه الشراكة إلى دعوة مختلف الشركات والمؤسسات في المنطقة لاتخاذ التدابير والاحتياطات اللازمة في سبيل ضمان أمن وحماية أنظمة المعلومات لديهم ضد أي عدوان داخلي أو خارجي، وذلك من خلال توظيف منتجات وخدمات شركة RSA المتطورة، وخدمات الدعم الفني والاستشارة وإدارة المشاريع التي تقدمها شركة أي تيك سيكيوريتي eTech Security، لتشغيل حلول وأنظمة حماية تقنيات الأعمال لخدمة الأعمال الإلكترونية.

وتعقيبا على الاتفاقية أفاد السيد مايلز ريبون، المدير الاقليمي RSA في منطقة شرق وشمال أوروبا، الشرق الأوسط وأفريقيا ، «إن شراكتنا الجديدة مع أي تيك سيكيوريتي تهدف إلى تطوير الحلول المتخصصة لحماية نقل الملفات والمعلومات، وخلق بيئة آمنة لشبكات المعلومات المختلفة، بالإضافة إلى تقديم الخدمات الاستشارية، الدعم الفني، التنفيذ، والتدريب، لتعطي عملاءها حلا متكاملا قادرا على ملائمة احتياجاتهم وتحقيق متطلباتهم لحماية لأنظمة المعلومات والتجارة الإلكترونية».

وقد قامت شركة أي تيك سيكيوريتي باستثمار الوقت والجهد في سبيل التأكد من كفاءة نقل المعلومات والمهارات وضمان الفهم الكامل لحلول وبرامج شركة RSA، حيث قام ستة من خبراء الشركة الاستشاريين بالالتحاق ببرامج RSA التدريبية للحصول على الخبرات والمهارات والتدريب اللازمة لضمان التطبيق الأمثل لحلول شركة RSA في مؤسسات وشركات منطقة الشرق الأوسط.

وقال السيد ستيف كرتشلي، المدير الإقليمي لشركة أي تيك سيكيوريتي eTech Security، «تشهد المنطقة مؤخرا نشاطا واسعا في مجالات استخدامات شبكة الإنترنت والإنترانيت، ومزيدا من التبادلات التجارية الإلكترونية، مما حتم وجود أنظمة حماية وأمن لمختلف نشاطات تقنيات المعلومات في الشركات والمؤسسات العامة والخاصة. ونأمل أن يساعد هذا التعاون في تقديم المزيد من حلول الحماية والأمن المتفوقة لأنظمة المعلومات في شركات ومؤسسات المنطقة، وبالتالي مساعدتها على الدخول في الاقتصاد الرقمي ضمن جو من الحماية والأمن والكفاءة ».



# اقتراعات وإحصائيات

تعتبر استطلاعات الرأي على المواقع العربية مرآة لأمة الإنترنت العربية وآرائها وتوجهاتها وميولها حول القضايا الحالية والعامة، ومن هنا تكتسب هذه الصفحات أهميتها. ورغم أن البعض قد يجادل بأن العابثين «الهكرة» قد يجعلون من التصويت عبر الإنترنت عملية غير موضوعية فإننا حرصنا على متابعة مجرى الإجابة على الأسئلة خلال الشهر بحثا عن أية تغيرات غير طبيعية في مجرى عملية التصويت.

الخدمة السريعة للاستعلام عن المنتجات

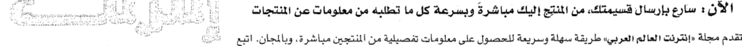
فاكس: 2243197 4 971+

موقع ويب: www.ditnet.co.ae/forms/cards/




احصل على أحدث المعلومات وبسرعة

# الخدمة السريعة للاستعلام عن المنتجات



**الآن: سارع بإرسال قسيمتك، من المنتج إليك مباشرةً وبسرعة كل ما تطلبه من معلومات عن المنتجات**

تقدم مجلة «**إنترنت العالم العربي**» طريقة سهلة وسريعة للحصول على معلومات تفصيلية من المنتجين مباشرة، وبالمجان. اتبع الخطوات الثلاث التالية:

- ضع دائرة حول الأرقام المتعلقة بالمنتجات التي تود الحصول على معلومات إضافية عنها.
- ضع إشارة × في المكان المناسب ضمن المربعات الصغيرة، للإجابة على الأسئلة.
- أرسل هذه البطاقة بالفاكس على الرقم 2243197 4 971+. موقع ويب www.ditnet.co.ae./ forms/ cards/
- ستهمل البطاقات غير المكتملة الإجابات.

| 001 | 002 | 003 | 004 | 005 | 006 | 007 | 008 | 009 | 010 | 011 | 012 | 013 | 014 | 015 | 016 | 017 | 018 | 019 | 020 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 021 | 022 | 023 | 024 | 025 | 026 | 027 | 028 | 029 | 030 | 031 | 032 | 033 | 034 | 035 | 036 | 037 | 038 | 039 | 040 |
| 041 | 042 | 043 | 044 | 045 | 046 | 047 | 048 | 049 | 050 | 051 | 052 | 053 | 054 | 055 | 056 | 057 | 058 | 059 | 060 |
| 061 | 062 | 063 | 064 | 065 | 066 | 067 | 068 | 069 | 070 | 071 | 072 | 073 | 074 | 075 | 076 | 077 | 078 | 079 | 080 |
| 081 | 082 | 083 | 084 | 085 | 086 | 087 | 088 | 089 | 090 | 091 | 092 | 093 | 094 | 095 | 096 | 097 | 098 | 099 | 100 |

## ● يرجى إدخال المعلومات التالية باللغة الإنجليزية إن أمكن

الاسم: ............ Name:

العنوان: ............ Address:

............

الوظيفة: ............ Jop Title:

الشركة: ............ Company:

هاتف: ............ Tel:

فاكس: ............ Fax:

بريد إلكتروني: ............ E.mail:

☐ أرجو إرسال المعومات المطلوبة باللغة العربية ☐ الإنجليزية.

☐ أرجو تزويدي بمعلومات عن كيفية الإشتراك بمجلة «إنترنت العالم العربي».

إنترنت العالم العربي

## يرجى وضع إشارة × في المربعات المناسبة

**ماهو مجال أعمال مؤسستك**

- ☐ مصارف وتمويل وتأمين
- ☐ صناعة النفط والغاز والطاقة
- ☐ تجارة وصناعة
- ☐ هندسة وإنشاءات
- ☐ تعليم
- ☐ إدارة حكومية
- ☐ خدمات صحية
- ☐ تقنية المعلومات
- ☐ اتصالات
- ☐ سياحة وسفر
- ☐ أعمال أخرى

**ماهي ميزانية مؤسستك لتقنية المعلومات؟**

- ☐ أقل من 50,000 دولار
- ☐ من 50,000 إلى 100,000 دولار
- ☐ من 100,000 إلى 500,000 دولار
- ☐ من 500,000 إلى 1,000,000 دولار
- ☐ من 1,000,000 إلى 5,000,000 دولار
- ☐ من 5,000,000 إلى 20,000,000 دولار
- ☐ من 20,000,000 إلى 50,000,000 دولار

**ما هو عدد أجهزة الكمبيوتر في مؤسستك؟**

- ☐ من 1 إلى 20
- ☐ من 21 إلى 50
- ☐ من 51 إلى 100
- ☐ أكثر من 100

**هل أنت متصل مع شبكة إنترنت**

- ☐ في العمل
- ☐ في المنزل

**ماهو دورك في عملية شراء تجهيزات الكمبيوتر؟**

- ☐ استشاري
- ☐ مقرر للمواصفات الفنية
- ☐ صاحب القرار النهائي

**ماهو مؤهلك الدراسي**

- ☐ ثانوية عامة
- ☐ إجازة جامعية
- ☐ دراسات عليا
- ☐ خبرة عملية

**هل تمتلك كمبيوتراً في البيت**

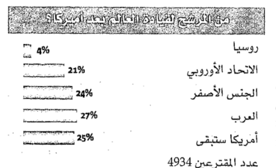
- ☐ نعم
- ☐ أخطط لشرائه خلال عام من الآن.

**كم يبلغ إجمالي دخلك السنوي؟**

- ☐ أقل من 6,000 دولار
- ☐ من 6,000 إلى 10,000 دولار
- ☐ من 10,000 إلى 30.000 دولار
- ☐ من 30,000 إلى 50,000 دولار
- ☐ أكثر من 50,000 دولار

## من سيقود العالم؟

السؤال الذي كان يجب أن يطرحه القائمون على الموقع هو، ما هي الخصائص أو الصفات التي يجب أن تتوفر في الدولة التي تقود العالم؟ وإجابتنا في «إنترنت العالم العربي» هي أنها ستكون الدولة التي ستتيح لمواطنيها حرية النفاذ إلى المعلومات، وأكبر قدر ممكن من البنية التحتية اللازمة لتداول هذه المعلومات.

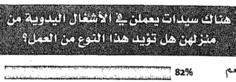


**من المرشح لقيادة العالم بعد أمريكا؟**

| | |
|---|---|
| روسيا | 4% |
| الاتحاد الأوروبي | 21% |
| الجنس الأصفر | 24% |
| العرب | 27% |
| أمريكا ستبقى | 25% |

عدد المقترعين 4934





**هناك سيدات يعملن في الأشغال اليدوية من منزلهن هل تؤيد هذا النوع من العمل؟**

| | |
|---|---|
| نعم | 82% |
| لا | 6% |
| لا أهتم | 3% |
| أنا ضد عمل المرأة | 10% |

عدد المقترعين 157

## عمل منزلي

82٪ من المشاركين يؤيدون عمل المرأة في المنزل وهم غير مدركين لما ينطوي عليه ذلك من إزعاج، خصوصا عندما تتحول غرفة المعيشة والطعام إلى ورش عمل ودورات المياه وغرف النوم إلى أماكن لتبديل الثياب وما إلى ذلك ويفقد رب المنزل كل خصوصية له.

## الجزيرة خلافية!!!

نعشق حرية الصحافة، والقدرة على التعبير، ونحب الجزيرة لأنها تفعل ذلك بالضبط، ولكننا في الوقت نفسه نتمنى لو حاول الأخوة في بعض برامج القناة التخفيف من حدة الصوت، ومحاولة تهدئة النقاش، فالحقيقة والفائدة يمكن لها أن تضيع في زحام وضجيج الأصوات المرتفعة.

**هل تعتقد أن البرامج الخلافية التي تعرضها قناة الجزيرة الفضائية**

| | |
|---|---|
| تساعد في توحيد العرب | 16% |
| تفرق العرب | 23% |
| ليس لها تأثير | 11% |
| الوحدة العربية ميؤوس منها | 10% |

عدد المقترعين 4864





**هل تعتقد بأن وجود رسالة مرفقة إلى جانب سيرتك الذاتية تدعم موقفك؟**

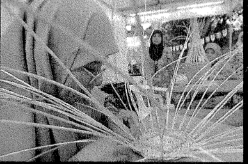
| | |
|---|---|
| نعم | 50% |
| لا | 15% |
| أحياناً | 35% |

عدد المقترعين 45

## سيرة ذاتية؟؟

سؤال جيد حول مهارة نتمنى لو علمناها للشباب منذ الصغر. ولكننا نأسف لأن نبلغ القارئ الكريم بأن هذه المهارة مفقودة بين شبابنا العربي، رغم أن الشركات بدأت تعتمد عليها بشكل متزايد. وإذا أردتم دليلا على عدم أهمية هذه المهارة بالنسبة لشبابنا العرب، فانظروا إلى عدد المقترعين، 54 مشاركا فقط.







## لا تنتقد

نصيحة أخوية، إياكم أن تنتقدوا شركتكم أو مديركم السابق في مقابلة للحصول على وظيفة، إياكم والانتقاد عموماً، أو ذكر أية مشاكل حدثت في العمل السابق، وإذا اضطررتم لسبب ما للحديث عن ذلك فحاولوا عرض المشكلة بشكل منطقي مع تجنب أية انفعالات زائدة.

**إذا سئلت أثناء مقابلة عمل: «لماذا تركت عملك السابق؟»، بماذا تجيب؟**

| الإجابة | النسبة |
|---|---|
| لأحسن مادياتي | 43% |
| حصلت مشكلة وتركت العمل | 5% |
| بيئة العمل لم تكن مريحة | 35% |
| الإدارة كانت سيئة | 10% |
| أمتنع عن الإجابة | 7% |

عدد المقترعين 60

## ماذا لو؟

مليون من الدنانير!!! شهادة الدكتوراة، منزل فخم، سيارة فيراري، خط T1 في المنزل للنفاذ إلى الإنترنت، أتفرغ لقراءة جميع الكتب الموجودة في خزانة كتبي والتي لم أقرأها بعد، أتبرع بـ 10٪ لصالح المشاريع الخيرية. بالمناسبة، هل قرأتم قصة الراعي والجرة؟

**ماذا تفعل لو ربحت مليوناً من الدنانير فجأة**

| الإجابة | النسبة |
|---|---|
| أضعها في البنك، وأعيش على فوائدها | 7% |
| أغير وضعي المعيشي إلى الأفضل | 32% |
| أستثمرها في مشروع في بلدي | 30% |
| أهبها لانتفاضة الأقصى | 31% |

عدد المقترعين 1868

## سؤال صعب

كما هو واضح، انقسام في الرأي بين شريك الحياة والمليون دولار، الحقيقة تبقى هي أن السعادة لا تُشترى بالمال، وأن هنالك بعض الأمور التي لا يمكن وضع ثمن لها، مثل شريك الحياة مثلا.

**إذا خيرت بين شريك حياتك ومليون دولار، ماذا تختار/ تختارين؟**

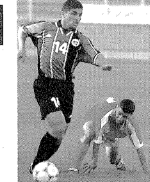
| الإجابة | النسبة |
|---|---|
| أختار شريك حياتي | 29% |
| مليون دولار | 29% |
| شريك حياتي مليونير | 5% |
| السعادة لا تشترى بالمال | 37% |

عدد المقترعين 7207

## من سيربح المليون؟

ربما يكون الوصول إلى البرنامج للمشاركة فيه دليل على الحظ السعيد، ولكن دعونا لا نشكك أبدا في أن الثقافة العالية وحدها هي التي ستقرر في النهاية من سيربح المليون.





**هل تعتقد بأن الأشخاص الذين تمكنوا من المشاركة ببرنامج من سيربح المليون كان نتيجة:**

| الإجابة | النسبة |
|---|---|
| لثقافتهم العالية | 13% |
| لحظهم | 60% |
| لعلاقاتهم الشخصية | 15% |
| لا أشاهد البرنامج | 12% |

عدد المقترعين 674

## العرب وكأس العالم

**كم منتخباً عربياً ترشح للتأهل لبطولة كأس العالم 2002؟**

| الإجابة | النسبة |
|---|---|
| منتخباً واحداً | 10% |
| منتخبين | 33% |
| 3 منتخبات فأكثر | 39% |
| لا أرشح أي منتخب عربي | 17% |

عدد المقترعين 4243

**من أقوى المرشحين من عرب آسيا للوصول لكأس العالم؟**

| الإجابة | النسبة |
|---|---|
| السعودية | 56% |
| العراق | 22% |
| سوريا | 9% |
| الإمارات | 3% |
| فريق آخر | 9% |

## أفضل مغني عربي

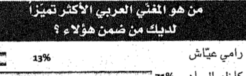
لم نشك أبدا في أن المستمع العربي سيختار كاظم الساهر صاحب الكلمة المدروسة، والنغم الجميل، والصوت القوي. كما أن هنالك العديد من مواقع الإنترنت المخصصة له نذكر منها:

http://www.kadimalsahir.com/

http://www.geocities.com/kazempage/main.html

http://clubs.yahoo.com/clubs/kazemalsaheriraqisingerfc

**من هو المغنّي العربي الأكثر تميّزاً لديك من ضمن هؤلاء؟**



| الإجابة | النسبة |
|---|---|
| رامي عيّاش | 13% |
| كاظم الساهر | 71% |
| راغب علامة | 13% |
| لطيفة التّونسيّة | 10% |

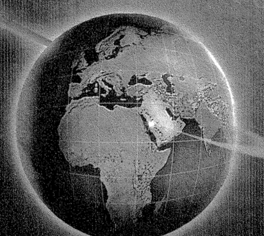
عدد المقترعين 3712

# COMDEX®

المعرض الثالث للأعمال الموجهة للأعمال في حقل الحاسوب
والإنترنت والشبكات في السعودية

**جدة، من ١ ولغاية ٤ أبريل/ نيسان 2002**

**المعرض السعودي الوحيد**
**لتقنية المعلومات للمحترفين**



**احجزوا أماكنكم في معرض 2002 اليوم**

Circle 032 on Product Information Card

المواقع المميزة في المعرض محدودة العدد

لمزيد من المعلومات يرجى الاتصال بالسيد ديفيد هيرست،

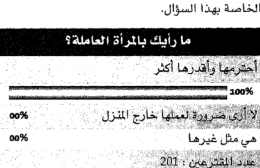
شركة تنظيم المعارض والمؤتمرات - مجموعة الدباغ لتقنية المعلومات،

هاتف: 0029 228 4 971+، فاكس: 9937 227 4 971+، البريد الإلكتروني: comdexsales@ditnet.co.ae

زوروا موقع كومدكس على الشبكة: www.comdex-mideast.com

## إجماع

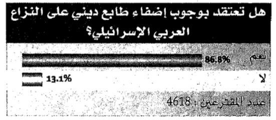
النتيجة التي حصل عليها هذا السؤال تمثل انقلابا في الرأي العام العربي حول المرأة العاملة. ربما كان على العاملين ضمن موقع مكتوب مراجعة الشيفرة البرمجية الخاصة بهذا السؤال.



| ما رأيك بالمرأة العاملة؟ | |
|---|---|
| أحترمها وأقدرها أكثر | 100% |
| لا أرى ضرورة لعملها خارج المنزل | 00% |
| هي مثل غيرها | 00% |
| عدد المقترعين : 201 | |

## صراع عربي

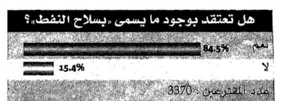
فكرة جيدة، ولكنها تغفل حقيقة هامة وهي أن اليهود ينظرون إلى صراعهم معنا على أنه صراع قومي، القومية اليهودية، بغض النظر عن طوائفهم ونزعاتهم المختلفة. والرأي الشخصي لكاتب هذه الكلمات هو أننا يجب أن ننظر إلى صراعنا معهم من المنظور نفسه.



| هل تعتقد بوجوب إضفاء طابع ديني على النزاع العربي الإسرائيلي؟ | |
|---|---|
| نعم | 86.8% |
| لا | 13.1% |
| عدد المقترعين : 4618 | |

## سلاح العصر

سؤال آخر أكل عليه الدهر وشرب. فالعصر الذي كان فيه النفط سلاحا انقضى ليحل محله سلاح أحد وأمضى وأقوى وهو سلاح المعلوماتية. تخيلوا لو قام الغرب بمقاطعتنا بفرض حصار معلوماتي علينا، وهو يملك العدة لعمل ذلك. فالأسلاك التي تنقل المعلومات ملكه، والأقمار الاصطناعية التي تبثها ملكه، والشبكات المعلوماتية الكبرى ملكه. سلاح المعلوماتية قضى على سلاح النفط وجعله عديم الأهمية.



| هل تعتقد بوجود ما يسمى «بسلاح النفط»؟ | |
|---|---|
| نعم | 84.5% |
| لا | 15.4% |
| عدد المقترعين : 3370 | |



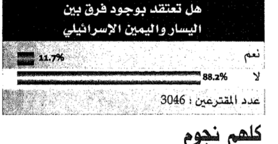
## ديمقراطية أم ديكتاتورية؟

لا نتداول السياسة في هذه المجلة، ولكن اعتقاد 58٪ من مرتادي الإنترنت العرب بأننا غير مهيئون للديمقراطية والتعددية السياسية صدمنا. والنتيجة تعكس انعداما في الثقة بالإنسان العربي لدى غالبيتنا.

| هل تعتقد أن الشعوب العربية مهيأة للديمقراطية والتعددية السياسية؟ | |
|---|---|
| نعم | 41.8% |
| لا | 58.1% |
| عدد المقترعين 2447 | |

## هل من فرق؟

سؤال أكل عليه الدهر وشرب، ولكننا سعداء لنرى أن الغالبية العظمى من المستخدمين لا زالت غير مخدوعة بما تفرزه ماكينات الدعاية الإسرائيلية حول الفروق المصطنعة بين الطرفين.



| هل تعتقد بوجود فرق بين اليسار واليمين الإسرائيلي | |
|---|---|
| نعم | 11.7% |
| لا | 88.2% |
| عدد المقترعين : 3046 | |

## كلهم نجوم

كنا نتمنى لو قام موقع الجزيرة بتكريم هؤلاء الرياضيين بشكل أعمق من خلال ذكر القليل عنهم إلى جانب الاستبيان. خصوصا وأنهم ينتمون إلى جيل قديم لم يعاصر الجيل الحالي معظم عناصره. على أية حال كلهم نجوم في ناظرنا.

| أفضل رياضي عربي في القرن العشرين هو: | |
|---|---|
| سيد نصير | 4.4% |
| عبد اللطيف أبو هيف | 10.6% |
| محمد القمودي | 3.8% |
| سعيد عويطة | 61.6% |
| نور الدين مرسلي | 16.4% |
| سمير بنوت | 3.2% |
| عدد المشاركين 6476 | |

## تخوف لا عداوة!!

لا نفضل استعمال كلمة عداوة. الوصف الأفضل هو أن أمريكا وشعبها يتخوفون من العرب، بسبب الفروقات الثقافية والحضارية الكبرى. وانعدام الأرضية المشتركة في هذه المجالات. وقد نشرت مجلة المجلة اللندنية في عددها 1082 الصادر في 5-11 نوفمبر الماضي مقالا ممتازا حول هذا الموضوع تشرح فيه أسباب التخوف الأمريكي من العرب ننصح قارئنا بالرجوع إليه للحصول على فهم أكثر استفاضة حول هذا الموضوع.

| هل تعتقد أن أمريكا عدوة للعرب؟ | |
|---|---|
| نعم | 91.1% |
| لا | 7.1% |
| لا أدري | 1.8% |
| عدد المشاركين: 33198 | |

SaharaWay... No speed limits

طريق صحارى.. لا حدود للسرعة!




جرب خدمة الإنترنت من شبكة صحارى مجانا!
أحكم بنفسك الآن.

Try Sahara's internet service for free!
Judge for yourself NOW!

واحتك لخدمات الإنترنت
Your Internet Services Oasis

http://www.sahara.net.sa/
800-3043043

Circle 033 on Product Information Card

# الطريف في منتديات العرب

«الطريف في منتديات العرب» نعرض فيه أطرف ما ورد في منتديات الحوار العربية على الإنترنت. ويمكن لقرائنا الأعزاء أن يلفتوا نظرنا إلى أية منتديات، أو إسهامات، يعتقدون أنها جديرة بالنشر ضمن هذه الصفحات.

## أسماء الرياح وأنواعها

تدهشنا اللغة العربية دوما بغناها. القطعة التالية كانت من الأخ أبو سعد ضمن المنتدى الأدبي في الساحة العربية.

**البَليل**: الريح الباردة ذات الندى.
**الحاملة والدَّرُوج والنَّؤوج**: الريح السريعة المَرّ.
**الجنوب**: التي تهبّ من نقطة الجنوب.
**الحاصِبة والحَصْباء والحاصِب**: التي تجيء بالحصباء.
**الحَرْجَف والحُرْجُوج**: الريح الباردة الشديدة.
**الحَرور والبارِح**: الريح الحارة.
**الحَنون والمِهْداج**: التي لها حنين «صوت».
**الخَريق**: الشديدة البرد تخترق الثياب.
**السَّجْسَج ورَيْدَة ورَيْدانة**: اللينة المعتدلة.
**الرَّاعِفة**: الشديدة المطر.
**السَّموم**: الريح الحارة.
**السَّمْهَج**: الريح السَّهلَة.
**الصَّبَا**: التي تهبّ من نقطة الشرق.
**الصَّرْصَر والخازم والعَرِيَّة**: الريح الباردة.
**العاصف والهَيْج والنَّيْرَج والنَّوْرَج**: الريح الشديدة.
**اللواقح**: التي تلقّح الشجر.
**العقيم**: التي لا تقلع الشجر ولا تحمل المطر.
**المُتناوِحة**: التي تهبّ من جهات مختلفة.
**النافخة**: الريح التي تبدأ بشدّ.
**النَّسيم**: الريح بنفس ضعيف.
**النَّكْباء**: الريح التي وقعت بين ريحين.
**المِعْجاج والهَبْوَة**: التي تثير الغبار.
**الهَجُوم**: الشديدة التي تقتلع الخيام.
**الهَيْف والهُوْجاء**: الحارة التي تهبّ من جهة اليمين.
**الشَّمْل والشَّمَل والشَّمال**: التي تهبّ من نقطة الشمال.
**المِلاح**: التي تجري بها السفينة وبه سمّي الملاّح ملاّحاً.
**الزوبعة**: التي تهبّ من الأرض نحو السماء مثل الإعصار.
**رَادَة**: الريح الهوجاء التي تذهب بكلّ الاتجاهات.
**الإعصار**: الريح التي تهبّ من الأرض إلى السماء كالعمود.
**السَّيْهوج والسَّيْهَج والسَّيْهَجة والسَّهُوج والسَّيْهُوج**: الريح الشديدة.
**الزَّعْزاع والزَّعْزع والزَّعْزَعان**: التي تحرّك أغصان الشجر بشدّة وتقتلع الأشجار.

## من عاشق الفيراري على منتدى سوالف




مرحبا شباب..... لعلكم قلتم يوما ما... من أين أتت علامة الفيراري وهي الخصان الأسود الجامح ذو الخلفية الصفراء... والذي يزين سيارات فيراري من 1947 إلى هذه الأيام... إليكم هذه القصة:

في عام 1921م تعرف انزو فيراري بعد فوزه بسباق رافينا..(أحد السباقات التي تقام في إيطاليا في تلك الحقبة).. على الكونت باراكا وهو والد أحد أشهر طياري الحرب العالمية الأولى في إيطاليا وهو فرانشيسكو باراكا وقد قتل في الحرب. وعلى أثر ذلك تقدمت منه الكونتيسة باراكا زوجه الكونت ووالده الطيار إلى انزو فيراري وهي تحمل شعارا في يدها، وطلبت منه أن



يضع هذا الشعار في مقدمه سيارته خلال السباقات المقبلة عساه أن يجلب له الحظ. ومما دفع انزو إلى القبول هو انه كان من أشد المعجبين بفرانشيسكو، وكان الشعار الذي يضعه في طائرته حصاناً اسود جامحاً ( يقف على قائمتيه الخلفيتين ) وهو ما يعرف بالإيطالية كافالينو رامبانتي (CAVALLINO RAMPANTE) فاستهوت الفكرة انزو فيراري وجعله شعاراً لسياراته بعد أن لون خلفيته بالأصفر.. وأصبح الحصان الجامح علامة بارزه من علامات الأسطورة فيراري

## معلومات عامة

**أثار برنامج «من يربح المليون» منذ ظهوره الكثير من الصخب والنجاح في الوقت نفسه، وشد اهتمام المشاهدين العرب في كافة الأقطار. المقال التالي وضعه العضو «مستر» على منتدى سوالف وذلك «لتنوير» جمهور الإنترنت العرب حول أصل البرنامج. معلومات عامة وجدناها مفيدة رغم أننا كنا نتمنى من الأخ مستر أن يراعي الموضوعية والأمانة العلمية بالإشارة إلى اسم المنتدى الذي أخذ عنه المقال، أو المصدر الأصلي للمقال.**

قرأت هذا المقال في أحد المنتديات وحبيت أن انقله لكم، وهي عبارة عن معلومات بسيطة عن البرنامج من سيربح المليون.

ببساطة لن يربح أحد المليون سوى الشركة التي تقدم البرنامج. وهو البرنامج نفسه يقدم في كل أنحاء العالم وبكل اللغات ولكن مع اختلاف بسيط ألا وهو المذيع.

ويعتبر هذا البرنامج واحدا من أصل 160 برنامج للتسلية والترفيه تنتجها شركة (بيرسون تيليفجن) وتبيعها إلى 35 بلداً حول العالم وهي الذراع المنتجة لمجموعة (l.r.t) التي تعتبر أكبر شركة تلفزيونية إذاعية في أوربا وقد ضمنت محطة MBC التي اشترت حق بثه بالعربية فوائد المعلنين الرعاة الرئيسيين للبرنامج عن حلقاته الأربعين الأولى مبلغاً بعشرة ملايين دولار أي ما يعادل 37 مليون ريال سعودي كما أن المحطة المذكورة تحقق دخلاً مقداره دولار عن كل اتصال هاتفي يجريه المشاهدون وتتجاوز هذه الاتصالات المائة ألف مخابرة في يومي بث الحلقة كل أسبوع بعد بثها مباشرة أما في الأيام الأخرى لا تقل عن 20 ألف مخابرة وبحسبة بسيطة تبلغ عوائد الاتصالات في الشهر مائتي ألف دولار وبعد هذه الأرقام تكون الشركة والقناة قد حققت أرباحا خيالية بالملايين.

أما الجماهير المشاركة فقلة نادرة من وصل مبلغ 250 ألف ريال والباقي لا تتجاوز أرباحهم ال 32 ألف وكثير من يربح ألف فقط.

وإذا لاحظنا أن عدد المتسابقين في الحلقة الواحدة 3 أو 4 أدركنا أن كل الأرباح التي تدفع للمتسابقين زائد الكلفة من أجور طيران وإقامة وكل شيء لا تعادل نسبة ضئيلة من أرباح القناة والشركة .




أنا لا أتصور أن أحد من الناس سوف يربح المليون وخاصة حين نلاحظ أن الأسئلة التي تطرح على المتسابقين تزداد صعوبة وكأن الذين خططوا وبرمجوا وضعوا سقفاً لأرباح الأفراد لايسعهم اختراقها مهما كانوا عباقرة، وإلا فمن سيجيب على هذا السؤال: ما هو اسم زوجة الإمبراطور الصيني التاسع (ما جا نين)

معك أربع خيارات

مهابيل - مصاريع - مخابيل - مصاطيل

وتكون قد استنفذت كل فرص المساعدة

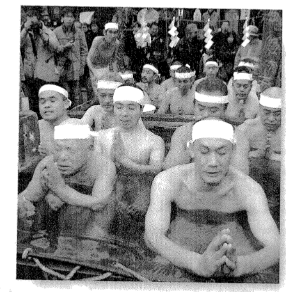
هذا ليس مزاح فلقد سئل الفنان أيمن زيدان سؤالا مشابها هو - ديانة يابانية شهيرة

- شنتو - منتو - كنتو - سنتو

طبعاً كان الجواب شينتو بس زيدان انسحب وقال لجورج قرداحي - أنا هذا السؤال لا شنتو ولا سمعتو من قبل.

هذه هي باختصار بعض مضاعفات النظام الرأسمالي العجيب وقواعد اللعبة فيه.

فكر فقط كيف تربح ثم تربح ثم تربح ولا تعبأ بأي اعتبار أخلاقي في الوسائل المستخدمة لتحقيق هدف.



# رأي في الدردشة على الإنترنت

**الأخت صدى الحق وضعت على منتدى سوالف الرأي التالي حول الدردشة عبر الإنترنت وما تعتقد أنه مواطن الخطر بالنسبة للفتيات العرب. هذا المقال يمثل رأي الأخت صدى الحق ولا يعبر بالضرورة عن رأي مجلة إنترنت العالم العربي.**

هذه نصيحة مني وإضاءة في طريق أختي في الله فتاة الإسلام، أكشف لها بعض ما تجهله من دهاليز الشبكة وأضع بين يديها ما أظن والله أعلم أنها بعض ضوابط بإمكانها عن طريقها ألا يخدعها العابثون بالحرمات والشرف .

فالفتاة إن تعاملت مع الناس والشباب خاصة عبر هذه الشبكة بما تمليه عليها عواطفها فإنها والله توشك أن تكون إما قتيلة أو أسيرة لا تلبث أن تموت مدفونة وفيها روحها في قبر الخزي والعار في الدنيا قبل الآخرة.

وإليك أختي في الله هذه الضوابط وتأكدي أنها من أخ ناصح مشفق حريص عليك كحرصك على نفسك أو أكثر واعلمي أن ما كتبته يعتريه النقص والخطأ ولكن كوني على حذر كوني على حذر . .

ثم اعلمي حفظك الله أنك شقيقة للرجل ومثيلة له في كثير من الأمور، وأنك شطر لبني الإنسان كافة.

فأنت أم، وزوجة، وبنت، وأخت، وعمة، وحفيدة، وجدة، قال صلى الله عليه وسلم: (النساء شقائق الرجال).

أيتها الفتاة المسلمة عليك ألا تحتقري نفسك ولا تقللي منها...لماذا ؟

لأنك تنتمين إلى أمة عظيمة جليلة هي أمة الإسلام ، وقد شرع الله لك أيتها العظيمة ، أحكاما وتشريعات، وخصك بخصائص، وميزك بميزات تليق بك وتناسب فطرتك، (ألا يعلم من خلق وهو اللطيف الخبير) .

إذا أنت أيتها الأخت شأنك في الإسلام عظيم وليس للرجال غنىً عنك أبدا، فمكانتك عالية وقدرك مرفوع فلا تصغري في عينيك أختي في الله .

أيتها الغالية، اعلمي أنك مستهدفة من قبل الكثيرين من الذين يخططون لاصطيادك وأنت ربما لا تعلمين ذلك. نعم كثير من الذين انعدم عندهم الخوف من الله وتبلد إحساسهم يكيدون لك كيدا ويجتمعون ويخططون للظفر بك مهما كانت النتيجة، ولا أقصد بما أقول أعداء الإسلام الظاهرين فقط بل اقصدهم وأقصد غيرهم ممن هم حولنا وفي مجتمعنا ، من بني جلدتنا ويتكلمون بألسنتنا ، وأخص بذلك المشاركين في برامج المحادثات كالشات وغيرها من المحادثات الصوتية والمرئية.

نعم اقصد أولئك الذين يغلّفون لك المكر والكيد والخديعة بغلاف الصداقة، بغلاف الحب الطاهر، بغلاف التسلية المؤدبة فقط، بغلاف العواطف المريضة المجوجة، أو بأي غلاف يسمونه.

نعم أتحدث لك عن الذين يصطادون في الماء العكر .. عديمي الإحساس عبّاد الشهوة ولصوص الأعراض.

أقول ذلك وكلي ألم لحال الكثيرات ، من اللواتي أثرت فيهن كلمات الذئاب، فأصبحن يجرين وراءهم جري الظمآن خلف السراب.

أختي في الله ارعي لي سمعك واقرأي ما أقوله لك الآن جيدا ولا تشغلي بشي غير القراءة في هذا الموضوع لأنه يخصك أنت بالذات...

ألا تعلمي يا فتاة الإسلام أنه يوجد في هذه الشات الخطيرة عصابات متخصصة في اصطيادك وإيقاعك وإغراقك في مستنقعات الرذيلة؟

فهل أنت على علم بهذا؟

أم انك واسمحي لي بهذه العبارة-ساذجة؟

تحسنين الظن بكل من تخاطبينه عبرها؟

لماذا هذه الثقة العمياء الصماء التي تولينها شاب لا تعرفينه ولا تعلمي عن تاريخه وحياته شيئاً البتة؟

لماذا تنثرين أوراقك له وكأنه زوجك أو أقرب الناس لك؟

ما هذا التمادي المؤلم مع الشباب يا حفيدة زينب وفاطمة؟

ألا تعلمي أختي الكريمة أنه بضياعك تضيع أمة الإسلام؟

نعم إذا ضاعت النساء فمن يربي البنين في البيوت ؟

من يخرج لنا الأبطال ؟

ألم تقرئي سيرة الإمام أحمد بن حنبل رحمه الله وكيف كان ورائه أم عظيمة أعدته فحفظ لهذه الأمة عقيدتها بفضل الله فهل عندك مثل هم أم الإمام احمد ؟ لتخرجي لنا أمثاله ؟ .

احذري من ذئاب الشات

احذري من ذئاب الشات

احذري من ذئاب الشات

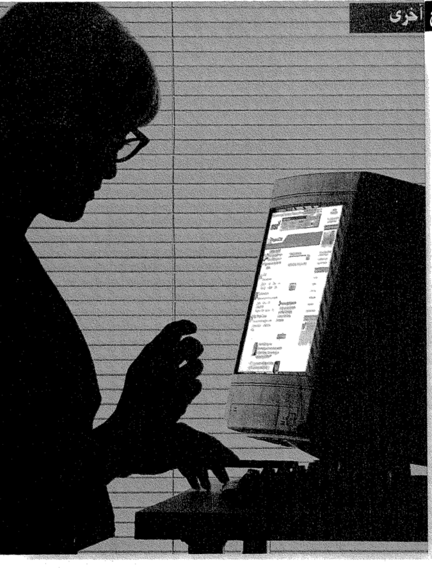
لذا أنصحك أن تبتعدي عن مواطن الشبهات والفتن وذلك بعدم الدخول إلى مثل هذه المواطن وغيرها ، فوالله إنها من أعظم المضلات التي ابتلي بها المسلمون في هذا الزمان.

ثم أتبعت الأخت صدى الحق مقالتها هذه بمجموعة من النصائح للفتيات

1. لا تعطي للشباب مجالا للحديث معك ولا مسايرتك وانتبهي لمكرهم لأنهم يدخلون عليك أحيانا بسؤال عن معنى اسمك ربما أو إثارتك بكلمة يجرك في الحديث من ورائها.
2. احذري الدخول في الغرف المريضة البعيدة عن الأخلاق والقيم الإسلامية.

3. لاتستعجلي الرد على الويسبرات لان اصطيادك يبدأ عن طريقها.
4. أحسني اختيار الاسم وحاولي أن لا يدل على أنوثتك حتى ترتاحي من المضايقات.
5. لا تكثري الدخول إلى الشات ولا تجعليها عادة لك.
6. كوني أداة إصلاح في الشات ومعينة على الخير.
7. لا تغرك بعض أسماء الغرف التي ظاهرها الاحترام والتقدير وداخلها البلاء والشر المستطير.
8. لا تتجاوزي الغرف المفيدة المعينة على الخير.
9. كوني فطنة نبيهة فالمؤمن كيّس فطن.
10. لا تساهمي أيتها الغالية في إفساد الشباب بكلامك اللين معهم لأن الكثير منهم يتأثر بذلك.
11. اتقي الله في نفسك وراقبيه واعلمي أنه أقرب إليك من حبل الوريد واعلمي أنك مقدمة على زواج إن لم تكوني متزوجه فلا تضيعي مستقبلك وتقضي على نفسك بيدك.
12. لا تجعلي من الشات سبباً للمشاكل والمغالطات مع أهلك وبيتك لأنك أنت الخاسرة، لأن الكثير من الفتيات هداهن الله ربما أهملن بيوتهن وأعمالهن بسبب العكوف عليها.
13. لا تغضبي والديك بسببها لأن حق الوالدين أعظم من ألف شات.
14. لا تضيعي الصلاة بجلوسك عند الشات ولا تؤخريها عن وقتها فالصلاة إن خرج وقتها دون عذر فهي لا تقبل.
15. كوني قوية إرادة في أداء العبادات واحفظي الله يحفظك.

## المرأة والإبداع والإنترنت ومواضيع أخرى



**الدكتورة حنان فاروق نشرت الرأي التالي حول المرأة على الإنترنت العربية ضمن منتدى القلعة، إضافة إلى بعض التساؤلات حول المرأة والإبداع على الإنترنت. موضوع هام وجدير بالمتابعة سنقوم بتقصيه في أحد أعدادنا القادمة.**

كثرت الأحاديث والنقاشات في قضية الإبداع والمبدع في عصر الإنترنت.. وتعددت الآراء ووجهات النظر حولها ولكن هناك نقطة معينة لم يلتفت إليها الكثيرون ألا وهى كيفية تعامل المرأة المبدعة- سواء في مجال الكتابة أو غيرها من الفنون-في هذه الشبكة العنكبوتية الهائلة..

المرأة المبدعة على الإنترنت مثلها مثل المرأة في الحياة العادية نفس المميزات نفس المعاناة نفس المشاكل مع اختلاف هام هو أنها مضطرة لأن ترتدى قناعا للتخفي وراءه، فمشكلة الإنترنت الكبرى أنه لا مفر من مضايقات المتطفلين وذوى المطامع والأخلاق الفاسدة والمستغلين الذين يحولون وجود المرأة على الإنترنت إلى سلعة رخيصة قابلة للمساومات وهذا للأسف لا يحدث فقط من أناس عاديين وإنما يحدث أيضا من كتاب أو كاتبات لا يعرفون أو لا يعرفن قيمة القلم الذي يمسكون به..المشكلة في التخفي ليست التخفي في حد ذاته بل ما تتعرض له الأعمال الإبداعية من السرقة والاقتباس والتشويه.. وطبعا لا حقّ لمن فرّط في حقه.. من سيدافع عنك إذا كنت أنت نفسك تخشى الدفاع عن نفسك..

المشكلة الأخرى هي مشكلة المرأة المبدعة عموما في أمتنا العربية.. فكثيرات منهن يخشين من أن يقرأ ذووهن أو من يعرفهن ما يكتبن وكأنه جرم شائن يودي بهنّ إلى الجحيم.. ونسين أن الأدب العربي قبل الإسلام وبعده كان يحفل بالمبدعات المثقفات الشاعرات.. أمثال الخنساء وولادة بنت المستكفى ورابعة العدوية و.. و.. وأنا هنا لا ألقي اللوم عليهن ولا أثير قضية الرجل والمرأة لأني ما قصدتها ولا أحب أصلا أن أتكلم فيها ولكن فقط أريد حماية إبداع المرأة وعدم حرمانها من حقها في ملكيته وشرف وضع اسمها تاجا وعنوانا له..

والأسئلة التي أريد أن أطرحها هي:

1. هل من الممكن أن تحرر النساء من القناع المزيف الذي يضعنه حول أنفسهن لترى أعمالهن وأسماءهن النور بدون تكلف ؟؟
2. هل من الممكن تغيير نظرة المجتمع للمرأة المبدعة وأنا لا أقصد الخاصة ولكن العامة؟؟
3. كيف يمكن حماية المرأة المبدعة بشكل خاص والمرأة بوجه عام على الشبكة العنكبوتية من تطفلات ذوى الأطماع الرخيصة والمستغلين بدون أن تخفى شخصيتها الحقيقية؟؟؟



# مايكروسوفت تقتحم سوق بوابات إنترنت العربية

لم يكن الإعلان عن موقع MSN العربي من قبل مايكروسوفت مفاجأة كبرى بالنسبة لمتتبعي أخبار هذا القطاع في المنطقة العربية، حيث أننا ننتظر هذا الإعلان منذ عام تقريبا. ومع ذلك، فسيكون لإلقاء مايكروسوفت بثقلها وراء الموقع آثار كبيرة على الإنترنت العربية بشكل عام، وعلى بوابات الإنترنت العربية بشكل خاص. في هذه الدراسة ننظر إلى هذه المواضيع جميعا ونتأملها تمهيدا للطرح الرسمي للموقع، والذي لم تحدده الشركة بعد.

جبرا فريد غنيم

الإنترنت العربية... تتكون من 3.5 مليون مستخدم حسب آخر التقديرات، وهو رقم ممتاز إذا ما أخذنا بعين الاعتبار أنه كان قريبا من الصفر قبل سبعة أعوام فقط، وإذا ما أخذنا بعين الاعتبار التحديات والصعاب التي رافقت دخول الإنترنت إلى المنطقة العربية، كالتحديات الاقتصادية والتقنية والاجتماعية وما إلى ذلك من الأمور. هذا الرقم مثير ولكننا حتى منتصف شهر مايو الماضي لم نعتقد أنه سيشكل النقطة الحرجة التي ستدفع بإحدى بوابات الإنترنت العالمية إلى الاستثمار في المنطقة، ومستخدمي المنطقة من خلال التعريب. ولكن هذا الوضع تغير عندما أعلنت مايكروسوفت الشرق الأوسط عن توقيع عقد مع شركة لينك دوت نت المصرية لتأسيس النسخة العربية من موقع MSN، وهو ثاني أكبر موقع على الإنترنت بعد أميريكا أون لاين من حيث عدد الزوار، ويستقطب قرابة الـ 230 مليون زائر من خلال خدماته المختلفة، والتي ربما كان أشهرها للمستخدم العربي هو موقع هوتميل Hotmail للبريد الإلكتروني المجاني، وهو الموقع الذي تقول مايكروسوفت بأن 1.8 مليون عربي يشتركون فيه ويقومون باستخدامه.

المتشائم قد ينظر إلى هذا الإعلان ويتساءل عن الفائدة التي سيحملها إلى مستخدم الإنترنت العربي خصوصا مع وجود عدد كبير من بوابات الإنترنت العربية في المنطقة، والتي تستقطب جمهورا واسعا من المستخدمين مثل أريبيا أونلاين Arabia.com (1.1 مليون مستخدم حسب تقديرات الشركة)، أو مكتوب maktoob.com (مليون مستخدم أيضا حسب تقديرات الشركة). ألم يتأخر الوقت لكي تفكر شركة مثل مايكروسوفت في دخول لعبة الإنترنت العربية، من خلال تعريب بوابة MSN؟ وما هي القيمة المضافة والفائدة التي ستقدمها هذه البوابة إلى المستخدم العربي؟ وما الذي سيميزها عن غيرها من البوابات المتوفرة حاليا؟ وما الذي تطمح إلى تحقيقه تجاريا على الأقل؟

### لعبة التقنية

بالنسبة لمايكروسوفت فإن قواعد اللعبة في منطقتنا العربية كانت دوما واضحة وسلسة. فمن المعلوم أن نظام التشغيل ويندوز (بكافة إصداراته) هو نظام التشغيل الرئيس، وبلا منازع، لـ 95٪ على الأقل من المستخدمين العرب سواء المستخدمين المنزليين أو مستخدمي المؤسسات. ومايكروسوفت كانت منذ البداية من المستثمرين الكبار في تعريب التقنية في المنطقة، وهو مجال نشطت فيه خلال العامين الماضيين إلى درجة أن الإصدارات العربية من برمجياتها أصبحت تُطرح في الوقت نفسه إلى جانب الإصدارات العالمية. وإضافة إلى ذلك كله فإن الشركة مكّنت العديد من تقنياتها الخاصة بالإنترنت لتتعامل مع العربية بشكل جذري.

لكن اللعبة وقواعدها تغيرت بشكل جذري خلال الفترة الماضية، فالتنافس في مجال البرمجيات أصبح أكثر حدة على المستوى العالمي بوجه عام، والسبب الرئيس لذلك هو تغيّر الطريقة التي بدأ المستخدمون ينظرون بها إلى البرمجيات، وتغيّر كيفية تعاملهم معها؛ ففي حين كان تركيز المستخدم في الماضي على البرمجيات السمينة التي تحتوي على مئات الميزات التي قد يستخدمها أو قد لا يستخدمها، فإن المستخدمين اليوم، في عصر الإنترنت، يحصلون على معلوماتهم ويؤدون أعمالهم على الإنترنت، وانتشرت التطبيقات المجزّأة الثلاثية بل والمتعددة الطبقات، التي لا يرى المستخدم منها سوى واجهة الاستخدام في حين يوجد الكود على المزود، والمعلومات في طبقة وسطى ضمن مزود آخر.

ونتيجة لذلك فإن مفهوم التطبيق، أو برنامج الكمبيوتر، وما يريده المستخدم، تغيّر بشكل جذري فالمستخدم لا يريد الميزات اليوم بقدر ما يريد النفاذ إلى المعلومات الرقمية كموسيقى MP3 مثلا، والفيديو الرقمي، أو البريد الإلكتروني.

ومايكروسوفت كأكبر مزود للبرمجيات في العالم وجدت نفسها الأكثر عرضة لمثل هذه التغييرات. وبدأت حملة تغيير شاملة في الطريقة التي تقوم بها بتطوير برمجياتها من خلال هيكلية أطلقت عليها اسم «دوت نت NET». للتطبيقات والخدمات المرتكزة على الإنترنت، والتي تمكّن المستخدم من النفاذ إلى المعلومات في أي وقت ومن أي مكان وباستخدام أي أداة يمكنها التعامل مع المعلومات الرقمية بدءا بالكمبيوتر المكتبي التقليدي وانتهاء بالهاتف الجوّال. وتأمل مايكروسوفت أن تتمكن باستخدام هيكلية «دوت نت» هذه من الحصول على مصادر جديدة للعوائد لتحل تدريجيا محل المصادر التقليدية للدخل لدى الشركة والتي تشكل التطبيقات المكتبية والشخصية والمؤسسية الجزء الأكبر منها هذه الأيام. وهذا المصدر الجديد للدخل يتمثل باختصار في بيع الخدمات عبر الإنترنت.

ما تريده مايكروسوفت هو أن تبيع المؤسسات الكبرى البرمجيات المزودة مثل ويندوز 2000، ومزودات خدمات التطبيقات، وقواعد البيانات، وما إلى ذلك من البرمجيات، ومن ثم تأجير خدمات التطبيقات إلى المستخدمين بحيث يقومون بدفع إيجار-أو اشتراك-شهري بسيط مقابل استخدام تطبيقات مثل البريد الإلكتروني، أو معالجات الكلمات، أو الجداول الحسابية، إضافة إلى تطبيقات أخرى كتلك التي تقوم بدفع الفواتير وأداء التعاملات المصرفية وما إلى ذلك. وهذه الخطة إن نجحت فإن مايكروسوفت ستضمن استمرار الدخول الهائلة التي تحققها حاليا من خلال بيع التطبيقات وتراخيص الاستخدام.

وما علاقة هذا بما نحن بصدد الحديث عنه؟ العلاقة هي أن التغير في نظرة المستخدمين إلى التطبيقات بدأت تطال المستخدم العربي، بدأت حاجات المستخدم العربي تتقارب وتتشابه مع حاجات المستخدم العالمي. ولذلك فإن مايكروسوفت بدأت بالتطبيق النشط لمبادرة «دوت نت» وعناصرها في المنطقة العربية. وحتى الآن اقتصر هذا التطبيق على العمل النشط مع مزودي خدمات الإنترنت في المنطقة لتحويلهم إلى استخدام التطبيقات الهيكلية الأساسية التي تحتاجها تطبيقات «دوت نت» وخصوصا ويندوز 2000 وعناصره، ومزودات الإنترنت، إضافة إلى الترويج النشط للتطبيقات الجديدة مثل ويندوز أكس بي وأوفيس أكس بي وغيرها. ورغم أن المنطقة لا زالت في المراحل البدائية الأولى لاعتناق الإنترنت فإن مايكروسوفت كما عُهد

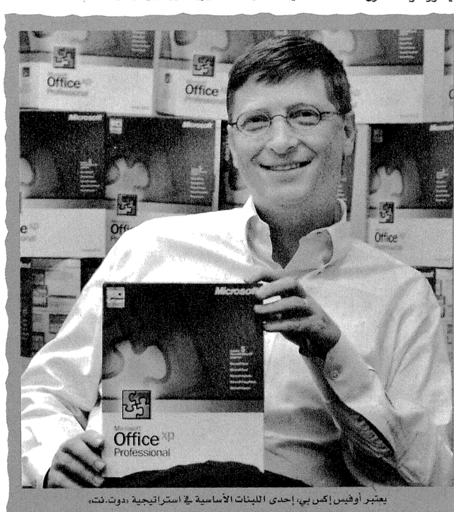
عنها (وخصوصا في منطقتنا) تبدأ في الاستثمار خلال مراحل مبكرة لتجني العوائد خلال المراحل اللاحقة. والدليل الأكبر على ذلك هو النجاح الكبير الذي حققه ويندوز وتطبيقات أوفيس المختلفة في المنطقة، وإن كانت بعض المشاكل قد رافقت ذلك وخصوصا القرصنة وارتفاع الأسعار وما إلى ذلك من الأمور.

**MSN والانطلاق نحو العالمية**

ومن خلال الإعلان عن تعريب موقع MSN فإن مايكروسوفت تكون قد دشنت فعليا خطتها

دون الأخذ بعين الاعتبار مواقع مايكروسوفت الأخرى، والتي تقع أيضا ضمن المراتب العشرة الأولى.

وقد قامت مايكروسوفت مؤخرا بإعادة طرح الموقع على الشبكة من خلال إعادة هيكلة تصميمه وخدماته الأساسية، والإعلان بأن الشركة ستقوم باستثمار بليون دولار أمريكي في عمليات الموقع على المستوى العالمي. وبالطبع، وكما هي الحال دوما لدى مايكروسوفت، فإن الشركة تطمح لأن تنتزع المرتبة الأولى من أميريكا أون لاين، ولكن هذه قصة أخرى.




يعتبر أوفيس إكس بي، إحدى اللبنات الأساسية في استراتيجية «دوت.نت»

الجديدة في الشرق الأوسط. فموقع MSN يُعد حسب التصنيفات والإحصائيات، ثاني أكبر موقع على الإنترنت من حيث عدد زواره اليوميين، والذين يبلغ عددهم اليوم 230 مليون مستخدم متفرّد، وهو يأتي في ذلك مباشرة بعد خدمة أميريكا أون لاين، وذلك حسب أحدث التقديرات لمؤسسة ميديا ميتركس Media Matrix للأبحاث. وهذه الرقم يشمل موقع MSN فقط

والدارس لتاريخ الموقع على الشبكة يعلم أن الشركة استثمرت البلايين في تأسيسه وشراء المحتوى اللازم له، من خلال صفقات مثل تلك التي قامت الشركة بموجبها بإنشاء شراكة مع شبكة NBC للأخبار في الولايات المتحدة، إضافة إلى إنشاء مواقع محتوى ضخمة أخرى مثل Salon.com وشراء مجموعة من مواقع الإنترنت الناجحة مثل هوتميل HOTMAIL.COM قبل

حوالي أربعة أعوام.

وخلال المراحل الأولى من حياة الموقع، اعتمدت الشركة نموذج الإنترنت التقليدي في توليد الدخل، أي بيع إعلانات الويب. ولمجرد إعطاء فكرة عن مدخول الموقع يكفينا القول أن مصادرنا الخاصة أفادت لنا بأن الشركة تهدف إلى تحصيل 500 مليون دولار كعوائد من الموقع خلال العام الحالي، نشك في أن معظمه يتلخص في بيع الإعلانات والأدوات الترويجية الأخرى.

ولكن رغم ذلك، فإن مايكروسوفت تطمح في تحقيق المزيد، و500 مليون دولار بالنسبة لمؤسسة كمايكروسوفت، تُعتبر كقطرة ماء في البحر. ولذلك، فإن الشركة تطمح من خلال الاستثمارات الجديدة وإعادة طرح الموقع عالميا إلى تحقيق المزيد وذلك بالتركيز على نقاط القوة الرئيسة للشركة والتي تتلخص في التطبيقات المرتكزة على الإنترنت مثل تطبيقات الصوت والفيديو الانسيابي streaming audio and video، والخدمات المرتكزة على الإنترنت مثل «هوتميل»، وخدمات المعلومات مثل موقع «موني سنترال» للمعلومات المالية. وقد صرح بيتر نوك، مدير العمليات الآسيوية لمايكروسوفت، لمجلة AsiaWeek بأن، «مايكروسوفت ليست من شركات الدوت كوم التي تستثمر ميزانياتها بأكملها ومبالغ طائلة لاستقطاب الجماهير لثلاثة أشهر ومن ثم تعلن إفلاسها. هذه ليست خطة عمل مايكروسوفت. ما نحاول عمله باختصار هو طرح مجموعة من الخدمات الموجهة للمستهلكين من خلال الإنترنت، وإحدى هذه الخدمات هو موقع MSN. ورغم أهمية المحتوى في استقطاب هؤلاء المستهلكين، وبناء إحساس لديهم بوجود مجتمع خائلي، فإن مكمن قوتنا الرئيس هو استعمال مفهوم الخدمات الإلكترونية لإغناء تجربة المستخدمين».

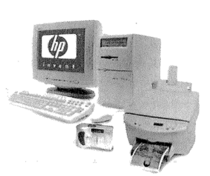
ولتحقيق نمو متسارع فإن الشركة أخذت تنطلق نحو العالمية من خلال الاستثمار في نقل محتويات وخدمات الموقع إلى لغات أخرى، ففي آسيا مثلا، يفيد تقرير مجلة Asia Week أن الشركة ستقوم باستثمار 90 مليون دولار في مجموعة من اللغات الآسيوية، وأن جلّ هذا الاستثمار سيكون في عملية إنشاء البنية الأساسية التحتية والمحتوى وليس فقط في التسويق. وأن الشركة تهدف إلى تحقيق السيطرة في اليابان وكوريا على وجه الخصوص. ورغم أن موقع MSN ليس لاعبا عالميا مسيطرا حتى الآن، كسيطرته في الولايات المتحدة وأمريكا الشمالية، فإننا يمكن أن نأخذ العبر من أحداث

©2001 Hewlett-Packard Company

صورة خير من ألف كلمة

التقط الصور وتمتع بمشاهدتها فوراً. ثم أطلق العنان لحرية استخدامها. فمع الكاميرا الرقمية hp Photosmart 315، وجهاز الكمبيوتر hp Brio PC وجهاز hp Officejet g85 المتعدد الإستخدام ، تصبح لديك كافة الإمكانيات لطباعة الصور، أو تغييرها، أو إرسالها إلى أصدقائك في أي مكان حول العالم فوراً باستخدام hp Brio PC.
الصور الرقمية من هيوليت - باكارد.

www.hp.com/middleeast





تستخدم أجهزة الكمبيوتر الشخصية من هيوليت - باكارد برامج ®Microsoft® Windows أصلية.

www.microsoft.com/piracy/howtotell

Circle 034 on Product Information Card



إمري بيركن ونجيب سويرس بعد توقيع اتفاقية الشراكة بحضور الدكتور النظيف وزير المعلوماتية المصري

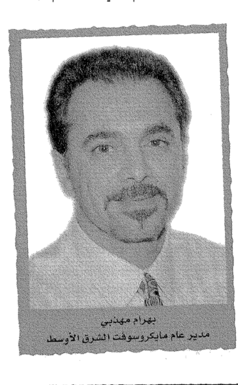
تاريخية سابقة تمكنت فيها الشركة من السيطرة على قطاعات سوقية رئيسة مثل سوق التطبيقات المكتبية، وسوق متصفحات الإنترنت، وذلك لسبب بسيط جدا وهو امتلاكها لنظام التشغيل الأكثر شعبية في العالم، ولدى المستخدمين بكافة أنواعهم. إذا كنت تستخدم ويندوز، فلا شك في أنك ستتحول عاجلا أم آجلا إلى استخدام إنترنت إكسبلورر، وأوفيس، ووو.... إلى أن تصل في النهاية إلى MSN والذي ستندمج عناصره مع أداة نفاذك إلى الإنترنت من خلال تقنيات «دوت نت» التي تحدثنا عنها.

ويقول بعض المحللين أن الشركة قد تكون متأخرة بعض الشيء في الدخول في مجال بوابات الإنترنت وصناعة المحتوى عالميا، خصوصا وأن موقع MSN يحتاج إلى المحتوى المحلّي لينجح، وهنالك الكثير من مواقع الإنترنت المؤسسة والتي تستقطب الكثير من الزوار، ويرى المحللون أن الشركة ستواجه منافسة صعبة، وأن السبيل الوحيد للنجاح يكمن في الاستثمار المكثف في المحتوى المحلّي والبنية التقنية.

ويقول نوك أن الشركة صبورة وتعمل للأجل الطويل وأن الانتصار حتمي في النهاية خصوصا وأن الإنترنت في آسيا لا تزال في مراحلها البدائية.

**MSN عربيا!**

الوضع على الساحة العربية مشابه للوضع الآسيوي (ولذلك ذكرناه)؛ مايكروسوفت متأخرة في الدخول إلى لعبة تعريب المواقع؛ عدد كبير من مواقع المحتوى المنافسة والتي تأسست منذ أيام الإنترنت الأولى في المنطقة، وخصوصا مواقع مثل Arabia.com وnaseej.com، إضافة إلى عدد كبير من المواقع الحديثة التي تقف وراءها شركات معلوماتية كبرى في المنطقة مثل بوابة ajeeb.com. فما الذي تطمح مايكروسوفت لتحقيقه من خلال مبادرتها بتعريب الموقع؟ الإجابة السهلة الممتنعة هي أن الشركة تحاول التمهيد لعصر «دوت نت» وبيع الخدمات القائمة على الإنترنت في المنطقة كبديل لبيع التطبيقات وتراخيص الاستخدام، وهي تجارة رغم نجاحها


بهرام مهذبي
مدير عام مايكروسوفت الشرق الأوسط

ونموها بالنسبة للشركة، فإنها واجهت مخاضا عسيرا في المنطقة خصوصا في المراحل البدائية من عصر الرقمنة والمعلوماتية من حيث البنية التحتية المتوفرة، ومعدل النمو في أجهزة الكمبيوتر المُباعة، وما إلى ذلك. والآن، وحين حصل النمو وبدأت مايكروسوفت في تحقيق النجاح فإنها تريد الانتقال إلى المرحلة التالية خلال المراحل البدائية لعصر الإنترنت العربية حيث لا زال عدد المستخدمين شحيحا مقارنة بالأرقام العالمية، وبنية الاتصالات التحتية ضعيفة.

أخذنا هذه التساؤلات وتوجهنا بها إلى مكاتب مايكروسوفت، حيث تحدثنا إلى بهرام مهذبي، مدير عام مايكروسوفت الشرق الأوسط، حول قصة موقع MSN العربي، وخطة العمل التي ستنتهجها الشركة حياله في المنطقة.

ورغم أن مهذبي استقبلنا بكثير من الحماس فإننا شعرنا بأن الصورة لم تكن مكتملة تماما لدى مايكروسوفت الشرق الأوسط حيال المشروع وتفاصيله الدقيقة. وكان أول سؤال وجهناه لمهذبي هو ذلك المتعلق بالميزة التنافسية لموقع MSN العربي في مقابل بوابات الإنترنت العربية الموجودة حاليا. بالنسبة لمهذبي، فإن الميزة التنافسية لموقع MSN العربي تتلخص في أنه سيساهم في الربط بين المستخدم العربي و 230 مليون مستخدم آخر للموقع في جميع أنحاء العالم، أي بكلمات أخرى الاستفادة من الانتشار العالمي للموقع لتعزيز الخدمات المقدمة للمستخدم العربي. ولكن تفاصيل ذلك لم تكن واضحة رغم محاولاتنا العديدة للحصول على تفاصيل أكبر من مهذبي.

الإجابة الواضحة أتتنا من خالد بشارة، المدير التنفيذي والعضو المنتدب لشركة لينك دوت نت، والذي قال بأن الميزة التنافسية الأساسية للموقع تكمن أولا في اسم وشهرة مايكروسوفت التجارية، والتي ستؤدي إلى تسهيل مهمة الشركة في عقد الشراكات مع الشركات المحلية، وتشجيعها للتوجه إلى اقتصاد الإنترنت بشكل أكبر. وإضافة إلى ذلك فإن الموقع سيستخدم مجموعة كبيرة من تقنيات تخصيص المحتوى، وتقنيات التجارة الإلكترونية غير المتوفرة لكثير من بوابات الإنترنت العربية حاليا. وأضاف بشارة بقوله أن MSN العربية ستعمل عن قرب وبشكل وثيق مع نخبة من مزودي المحتوى العرب بحيث يتم تزويدهم بالتقنيات اللازمة التي ستمكنهم من المشاركة بمحتواهم ضمن الموقع، وهو النموذج الذي يتبعه الموقع العالمي حاليا، حيث يحصل على

محتواه من خلال أطراف خارجية.

وباختصار فإن الميزات التنافسية لموقع MSN العربي كما نراها في مجلة إنترنت العالم العربي ستكون:

**أولا:** مايكروسوفت تسيطر تماما على سوق نظم التشغيل العربية ومتصفحات الإنترنت، لذا فلا تستغربوا عندما تصبح قناة MSN العربية هي أول ما يطالعك عند الدخول إلى الإصدارات القادمة من ويندوز أو عند تشغيل الإصدارات الجديدة من متصفح إنترنت إكسبلورر وما إلى ذلك.

**ثانيا:** مايكروسوفت تمتلك الاسم والشهرة التجارية التي تضمن نوعية كل ما يصدر عنها. ولذلك فإننا لا نشك في أن المستخدمين سيتجهون أفواجا إلى الموقع فور طرحه، رغم أننا نشك في أنه سيكون مكتمل الميزات من الإصدار الأول، وذلك كعادة مايكروسوفت في طرح البرمجيات الجديدة.

**ثالثا:** لن تجد مايكروسوفت أية صعوبة في إبرام «شراكات محتوى» مع مزودي المحتوى المحليين الذين لا نشك في أنهم سيعرضون خدماتهم فورا على مايكروسوفت طمعا في الترويج والتسويق التلقائي الذي سيحصلون عليه عند مشاركتهم لمايكروسوفت. ورغم أن الشركة اعتمدت شركة لينك دوت نت المصرية لتعريب ونقل التقنية وتزويد الموقع بالمحتوى إضافة إلى تسويقه وإدارته يوما بيوم، فإننا لا نشك في أنها ستقوم بمشاركة المزيد من العاملين في القطاع في المنطقة كما صرح لنا مهذبي. وحسب مصادر لينك دوت نت ومايكروسوفت فإن الشركتين ستعتمدان في البداية على مصادر للمحتوى قامت لينك بتطويرها مثل www.yallabina.com وwww.mobawaba.com.

**رابعا:** ذكرنا سابقا أن مايكروسوفت رصدت بليون دولار أمريكي لحساب موقع MSN العالمي، ويقول مهذبي أن مايكروسوفت ستستفيد من كافة التطورات والاستثمارات التقنية التي تحصل في الموقع على المستوى العالمي لنقلها إلى المنطقة وتعريبها بالتعاون مع لينك. ما يعنيه ذلك هو أن الشركة ستتمكن، على الأقل من ناحية مستوى ونوعية وحجم الخدمات، من مجاراة مواقع الإنترنت العربية الحالية وبالتالي استقطاب المستخدمين والزوار خلال فترة زمنية بسيطة (حسب اعتقادنا).

التحدي الأكبر بالنسبة لمايكروسوفت سيكون في توفير المحتوى العربي للموقع، وهو أمر يدرك



خلدون طبارة، مؤسس أرابيا أون لاين

مهذبي أهميته للنجاح، وحسب ما صرح به لنا فإن الأولوية القصوى للشركة في هذه المرحلة ستكون العمل على إنتاج محتوى ذا نوعية ممتازة وهو ما يلزم المشروع للانطلاق.

النقطة المثيرة في الموضوع هي أن الموقع وقبل طرحه باللغة العربية يحظى بعدد كبير من الزوار العرب المسجلين؛ والذين تقول مايكروسوفت أن عددهم يبلغ 1.8 مليون مشترك في موقع هوتميل للبريد الإلكتروني فقط دون الأخذ بعين الاعتبار مستخدمي المنطقة المسجلين في خدمات MSN الأخرى مثل موقع Money Central للمعلومات المالية.

أما عن النموذج التجاري الذي ستنتهجه الشركة في المنطقة لتجعل من الموقع مصدرا لتوليد الدخل، فإن مهذبي لم يكن واضحا أيضا ولكنه أشار إلى أن الشركة مبدئيا تخطط لانتهاج الاستراتيجية نفسها التي يتبعها الموقع العالمي، أي بيع الإعلانات والمواد التحريرية الترويجية والتسويقية، وأكد على أن هذه المخططات لا تزال في مراحلها الأولى وأن التركيز الآن هو على إنشاء محتوى وخدمات الموقع، والتي ستؤدي إلى توليد الدخل. وتعقيبا على هذه النقطة أكد خالد بشارة من لينك دوت نت على أن الموقع سيتبع استراتيجية تحصيل الدخل من مصادر متعددة كالإعلان، والمشاركات التجارية وغير ذلك.

## البوابات العربية: منافس أم شريك؟

من المعروف بين العاملين في الصناعة هو أن مايكروسوفت تأخذ حصة الأسد من كل ما تضع يديها فيه. ولذلك فإن السؤال الطبيعي الذي يفرض نفسه هنا، وفي السوق العربية ذات الإيرادات الضعيفة للإعلان على الإنترنت، ما هو مصير بوابات الإنترنت العربية التي تصارع حاليا من أجل البقاء.

إجابة مهذبي على هذا التساؤل كانت واضحة وفورية وبسيطة. مايكروسوفت تؤمن بمبدأ النمو من خلال تنمية الصناعة، وكلما كثر عدد المنافسين والشركاء، كلما نمت الصناعة بشكل أكبر واستقطبت المزيد من المستخدمين. ولم يستبعد مهذبي إمكانية التعاون مع بوابات الإنترنت المنافسة لتحقيق هذا الهدف.

وتعقيبا على هذا التساؤل أشار خلدون طبارة، مؤسس موقع أريبيا أونلاين، بأن تعريب موقع MSN ووجوده في المنطقة هو أمر جيد للجميع، فمن ناحية «سيساهم ذلك في توسع حجم القطاع بإضافة لاعب جديد وكبير إليه، وخصوصا من خلال توفير مجموعة جديدة وممتازة من الخدمات المتقدمة إلى المستخدمين. ومن ناحية أخرى فإن دخول مايكروسوفت إلى القطاع سيساهم في تنمية التجارة الإلكترونية والإعلان على الإنترنت، كما أنه سيحفز المزيد من المؤسسات التجارية للاتجاه إلى الإنترنت».

أما سميح طوقان، مؤسس موقع مكتوب maktoob.com أو هوتميل العرب، فيرى أن لدخول مايكروسوفت اللعبة تأثيرات إيجابية كبيرة ربما يكون أهمها تزايد أعداد المستخدمين في المنطقة نتيجة الزيادة الكبيرة في المحتوى والخدمات على الإنترنت العربية، مما سيجعل منها أكثر فائدة للمستخدمين. ويقول طوقان، «إننا نرى أن تعريب موقع MSN سيكون له تأثيرات إيجابية، خصوصا وأنه يمثل أول دخول لشركة دولية في هذا المجال. ورغم أن مايكروسوفت تتعاون مع شركة مصرية في هذا المجال، فإن وجود مايكروسوفت في هذا القطاع سيؤدي إلى تشجيع شركات عالمية كبرى أخرى لتعريب مواقعها مثل أميريكا أونلاين، وبيرتيلزمان، وياهو (قامت ياهو مؤخرا بافتتاح









خالد بشارة المدير التنفيذي «لينك.نت»

مكتب تمثيل إعلاني لها في مدينة دبي للإنترنت، لاستكشاف سوق الإعلان على الإنترنت في المنطقة، وربما تمهيدا لتعريب موقعها!). وما نأمل أنه سيحدث، هو أن هؤلاء اللاعبين الكبار سيقومون بالتعاون مع اللاعبين المحليين مثل مكتوب أو أريبيا أونلاين مثلا. أضف إلى ذلك أن دخول MSN إلى اللعبة سيؤدي إلى إحماء المنافسة وتطوير الخدمات المتوفرة حاليا على المواقع العربية مما سيؤدي إلى زيادة عدد مستخدمي الإنترنت العربية».

أما عن المنافسة فيقول طوقان، «إنني لا أؤمن بالنظرية القائلة بأن دخول MSN إلى السوق العربي سيقتل المنافسين الحاليين. فهنالك الكثير من المواقع ذات العلامات التجارية المعروفة والمتأسسة لدى المستخدمين مثل مكتوب، وهي مواقع يحبها المستخدمون، ويحبون التجربة التي يحصلون عليها من خلالها..».

ثم يضيف طوقان بقوله، «إننا من الشركات المتجذّرة في هذه المنطقة، ولدينا الخبرة والمرونة الكافية لنتحرك بسرعة ونجاري كل ما تقدمه البوابات العالمية لمستخدميها. وقد أثبتت تجربة MSN حتى الآن في أوروبا وأمريكا اللاتينية أنه رغم قوتها ومواردها فإنها متساوية في القوة مع المواقع المحلية والإقليمية، ورغم أنني لا أشك في أنهم سيحصلون على حصة جيدة من السوق، فإنني أعتقد أنهم سيواجهون مقاومة صعبة للوصول إلى المرتبة الأولى».

وسألنا طوقان إذا ما كان يخشى من المنافسة بين هوتميل العربي وموقع مكتوب وكانت إجابته هي أن هذه ليست المرة الأولى التي سيقوم فيها منافس قوي بتحدي موقع مكتوب، حيث قامت أريبيا أونلاين من قبل بطرح البريد الإلكتروني العربي ولكنها لم تنجح في إقصاء موقع مكتوب من موقعه المتقدم، وما حصل هو أن موقع مكتوب نما بشكل متسارع ليصل عدد مستخدميه اليوم إلى 1.1 مليون مستخدم. وهذا الرقم مؤثر وقريب من عدد مستخدمي هوتميل العرب.

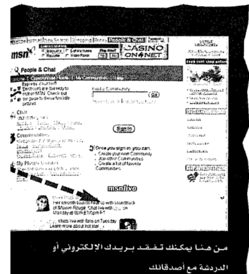
### سحر مايكروسوفت

رغم إصرار بعض ممن قابلناهم مثل سميح طوقان من مكتوب وريتشارد إيفانز من موقع أريبيا أونلاين على أن مايكروسوفت دخلت اللعبة متأخرة، فإننا نرى أن الوقت ليس متأخرا بالنسبة للمنطقة العربية حيث لا تزال صناعة الإنترنت بجميع عناصرها في المهد.

ونرى أن دخول مايكروسوفت في هذا الوقت بالذات سيمنح صناعة الإنترنت العربية بأكملها دفعة قوية سواء من خلال طرح خدمات متطورة وتشجيع أقطاب الصناعة في المنطقة العربية على طرح خدمات مماثلة، أو من حيث تنشيط صناعة المحتوى العربية، أو من حيث تشجيع سوق الإعلان العربي، أو من حيث حث العاملين في الصناعات التقليدية على الدخول إلى عالم الخدمات الإلكترونية التقليدية، والذين سيتشجعون الآن على الدخول في اللعبة لوجود مايكروسوفت بها، أو من حيث تشجيع أقطاب صناعة الإنترنت العالمية على الدخول في هذا المجال.

وهذا هو سحر مايكروسوفت الحقيقي! فالاسم وحده كفيل ببعث الثقة لدى المستثمرين وإحياء الثقة في قطاعات ربما كنا سنترحم عليها لو لم تستثمر الشركة بها. ولا نقلل بذلك من شأن الشركات العربية التي بذلت الكثير من الجهود مثل أريبيا أونلاين أو شركة نسيج، ولكن ما نقوله هنا هو أن وجود مايكروسوفت ربما يكون ما احتاجته هذه الشركات للمواصلة في قطاع بدأنا نسمع صرخات الاستغاثة منه خلال الشهور الأخيرة.

msn Arabia



من هنا يمكنك تفقد بريدك الإلكتروني أو الدردشة مع أصدقائك

كل ما تريد معرفته عن أخبار الأسواق المالية في العالم

- مسابقات خاصة
- قنوات MSN العالمية. قريبا ستصبح العربية جزءا منها
- أدوات لتخصيص المحتوى
- قنوات غنية للتجارة الإلكترونية، والمعلومات الغنية لمساعدة المشترين.





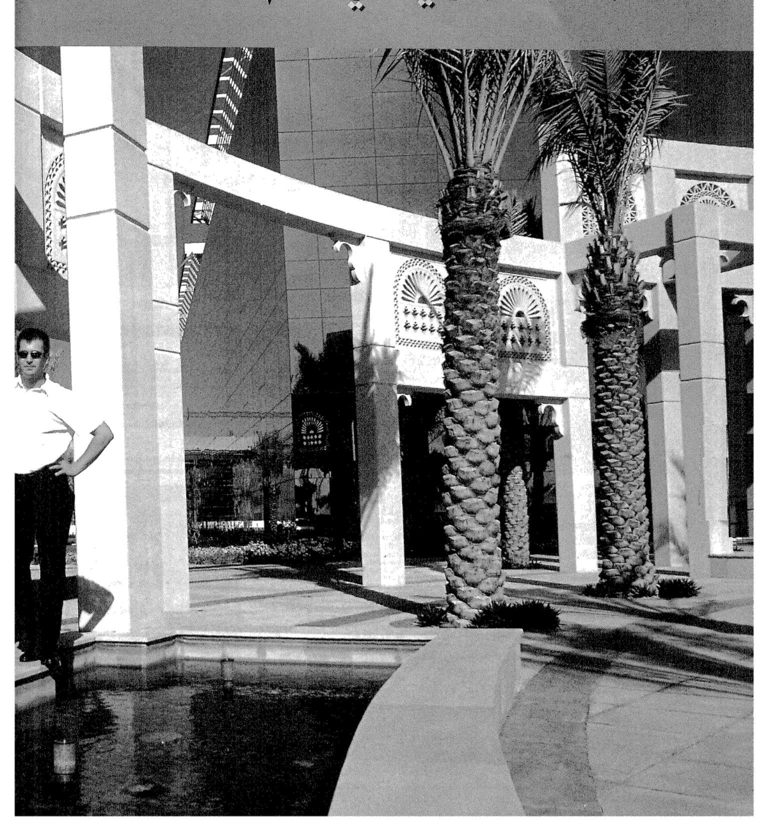
# تشريح MSN

البريد الإلكتروني المجاني الأكثر شهرة على الإنترنت

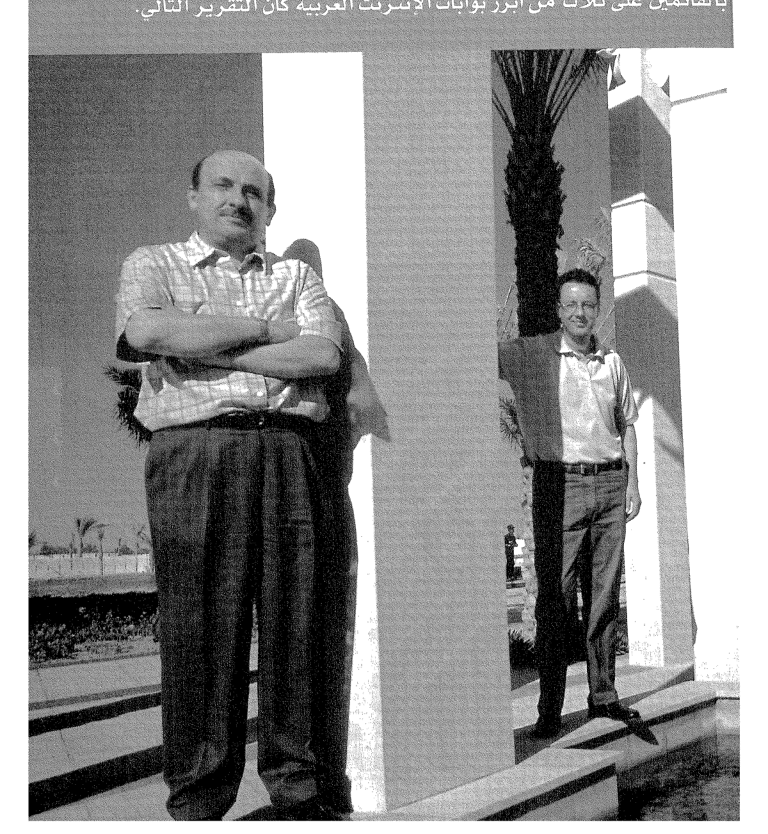
قنوات محتوى متعددة أنفقت عليها مايكروسوفت الملايين، تتناول كل شيء من السيارات والرعاية بالأطفال، ونصائح حول الحياة الاجتماعية والسفر الخ...قنوات استثمرت مايكروسوفت فيها الملايين، نأمل أن نحصل على رديف لها في الموقع العربي

محرك بحث من مايكروسوفت يُعرف عنه بأنه من بين الأفضل في العالم تقنيا، ولكنه لا زال يواجه مشاكل مع العربية

# بوابات إنترنت العربية
## مستقبلها التجاري في علم الغيب؟!



**ما الذي يحمله المستقبل لبوابات الإنترنت العربية، وكيف ستتمكن هذه البوابات من تحقيق الجدوى الاقتصادية في زمن تتضاءل فيه إيرادات الإعلان عبر الإنترنت في جميع أنحاء العالم؟ مجلة بي سي ماغازين الشقيقة (الإصدار الإنجليزي) التقت بالقائمين على ثلاث من أبرز بوابات الإنترنت العربية كان التقرير التالي.**



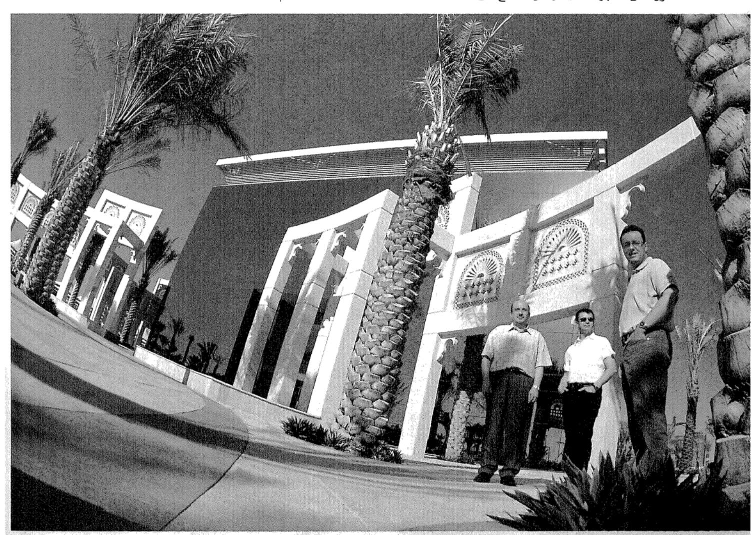
في فترة زمنية سابقة، وعندما كان مفهوم شركات «دوت كوم» يلقى إعجاباً كبيراً من قبل غالبية الناس، إلى درجة أطلق معها العنان لتلك النزوة التجارية، كانت بطاقات الزيارة لعلي صدّيق تظهر منصبه على أنه المدير العام (الجنّي الأكبر) لشركة بلانيت أرابيا، وكان علي يقدم هذه البطاقة للمستثمرين والعملاء المتوقعين، ورجال الصحافة خلال جولاته السريعة في منطقة الشرق الأوسط، وكما هو الحال بالنسبة للمديرين الآخرين الذين سبقوه إلى هذا المجال كان صدّيق يشعر بفخر كبير جرّاء ذلك، وحتى لو كانت السوق العربية لم تحرز التقدم الملحوظ في مجال الإنترنت، كانت الرغبة شديدة جداً لإدارته. وكان صدّيق وزميله عماد بن حروقة قد أنشآ هذه البوابة العربية كهواية، ولكنهما اليوم يقدمان لنا منفذاً عالمياً راقياً وقادراً على توفير أدوات معقّدة وذات محتوى ديناميكي، إلى جانب التجارة الإلكترونية للجمهور العربي.

وانطلاقاً من ممارسة هذه الهواية ووصولاً إلى الحصول على الخبرة الفنية وحتى الدفاع عن هذا النوع من الاستثمارات وتطوير المنتجات وافتتاح المكاتب في وادي السيليكون والدار البيضاء، فإن مؤسسي موقع «بلانيت أرابيا» كانا يعملان بجد ونشاط وبسرعة متناهية بما يتناسب مع سرعة الإنترنت ذاتها، وتم تدشين الشركة في شهر سبتمبر من العام 1999، حيث تعاونا مع جونفي هوانغ الذي قدّم للشركة الخبرة الفنية اللازمة، وبعد مرور أربعة أشهر على هذا الإنجاز أصبح موقع بلانيت أرابيا دوت كوم الصفحة الافتتاحية للكثيرين من مستخدمي شبكة الإنترنت في منطقة الشرق الأوسط، هذا في الوقت الذي بات متاحاً أمامهم لاستخدام النسخة العربية في هذه البوابة الإلكترونية.

وكانت الأخبار التي توالت حول هذا الموقع مبشرة بالكامل، إذ حصلت بوابة بلانيت أرابيا دوت كوم على كثير من الجوائز لقاء ما حظيت به من شهرة إلى جانب النوعية الممتازة للخدمات التي قدمها (كان من بينها جائزة من مجلة «إنترنت العالم العربي»)، وفي مرحلة لاحقة تم إغلاق المكتب التسويقي الكائن في مركز دبي التجاري، حيث قامت الشركة بحجز موطئ قدم لها في موقع ناشئ ومتسارع النمو، إلا وهو مدينة دبي للإنترنت.

### خطوة سريعة إلى الأمام

وفي شهر مايو من العام 2001، عُقد مؤتمر صحافي في مدينة دبي للإنترنت للإعلان عن الخطط التي وضعتها بوابة بلانيت أرابيا لبقية العام الحالي، ولم يُذكر اسم صدّيق في منشورات الشركة سوى مرة واحدة، وذلك في تلك الصفحة التي تستعرض مسيرة الشركة بعد عامين من تأسيسها، إذ لم يعد هذا الاسم ولا حتى اسم هوانغ في تلك القائمة التي تشكل فريق الإدارة الحالية للموقع، وبدلاً منهما حل اسم عماد بن حروقة الذي حمل لقب المدير التنفيذي للشركة، وفي المؤتمر الصحفي حرص بن حروقة على تقديم الإيضاحات الضرورية أمام وسائل الإعلام حول الهدوء الذي ساد أروقة الشركة خلال الأشهر الستة الماضية، ونقل عنه قوله: «إن الانهيار الذي تعرضت له شركات الدوت كوم وما نجم عنه من آثار كارثية في الولايات المتحدة الأميركية» أجبر الشركة على تغيير اتجاه سيرها



# Triple Performance with Oracle9*i* Application Server.

Our high-speed cache will run your web site 3 times faster.

Circle 035 on Product Information Card




**For details and a free Web Performance kit, visit www.oracle.com/triple**

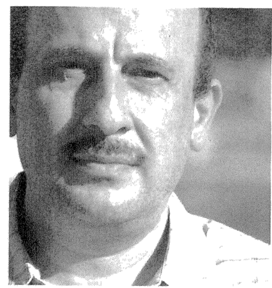
Copyright © 2001 Oracle Corporation. All rights reserved. Oracle is a registered trademark, and Software Powers the Internet is a trademark or registered trademark of Oracle Corporation. Other names may be trademarks of their respective owners.

## بوابات البحث تبحث عن مصادر دخل بديلة

### عجيب دوت كوم AJEEB.COM

# مزود لخدمات الويب

عبد القادر الكاملي
المدير العام ورئيس التحرير



يقدم موقع عجيب دوت كوم الكثير من الخدمات الفريدة والتي تميزنا عن غيرنا، ففي بادئ الأمر نقدم لزوارنا خدمة الترجمة التي تعتمد بدورها على قواميس بلغات متعددة، إلى جانب القاموس العربي الشامل الخاص بنا، كما أننا نمتلك محتوى حضارياً وإسلامياً فريداً، وهو أمر لا يتوفر لدى أية بوابة أفقية أخرى، وأخيراً، فإننا نقوم بأبحاث سوقية حقيقية التي تزودنا ببيانات إقليمية وتساعدنا في أعمال تطوير الموقع والخدمات التي نقدمها من خلاله.

ويوجد لدينا في الوقت الراهن مصدران للدخل، وهما المعلنين والرعاة، وتتوفر لدينا دائرة لأبحاث السوق والتي تبدو حالياً واعدة جداً، كما أصبحت تدر علينا دخلاً، وقام كل من موقع تجاري دوت كوم وشركة فيزا في الوقت الراهن برعاية مشروعات أبحاثنا، ونقوم بالأبحاث عبر البريد الإلكتروني والهاتف والمقابلات الشخصية، ولذلك فإن هذه الأبحاث لا ترتكز فقط على أنشطة الشبكة، لأننا لا نكتفي فقط بوضع أسئلة المسح على الشبكة، حيث أننا نمتلك قاعدة بيانية من عناوين البريد الإلكتروني، ونستطيع تقديم الردود لأعمال المسح التي نقوم بها استناداً على هذه القاعدة الأكثر تمثيلاً.

أما المصدر الثالث الذي سيتم البدء به قريباً فيتمثل في خدمات تركيز مواقع الشبكة، ولا يستطيع أي شخص آخر تقديم مثل هذه الخدمة لأن التقنيات التي نتبعها لا تتوفر لدى غيرنا، وتوجد في الوقت الحالي لدينا قواميس خاصة بنا وخدمات الترجمة المتوافرة على موقعنا، ومع ذلك فإننا نتطلع إلى العمل المرتكز على تقنية ASP لعمليتي التعريب والانتشار العالمي، وعلى سبيل المثال فإن المواقع الإنجليزية على الشبكة ممن يتوفر بها صفحات باللغة العربية تستطيع الاشتراك في هذه الخدمة التي نقدمها، وقمنا بتطوير برنامج قادر على تنبيهنا في حالة حدوث أي تغيير في الصفحة الإنجليزية، لنقوم بعد ذلك على الفور بترجمة التغييرات، ومن ثم يتم تحميل المراجعات على الفور على الصفحة العربية، ويمكن لهذا النموذج أن يعمل بطريقة عكسية، حيث تستطيع المواقع العربية الموجودة على الشبكة الحصول عليها مترجمة إلى اللغة الإنجليزية من أجل الوصول إلى الجمهور العالمي.

وأعتقد أن الطلب سيزداد على الشركات المقدمة لخدمات الترجمة في وقت يزداد فيه الإقبال على خدمة الإنترنت في منطقة الشرق الأوسط، وذلك لأن بنيتها السكانية ستتغير أيضاً، ونتوقع أنه بحلول العام 2005 سيصل عدد مستخدمي الإنترنت في هذه المنطقة على 25 مليونا مع أن عدد المستخدمين الآن يبلغ 3.5 مليون شخص.

وستزداد متطلبات الترجمة، ففي العام 1995 كان ما نسبته 99٪ من مستخدمي الإنترنت في الوطن العربي يجيدون اللغة الإنجليزية، ولكن هذه النسبة انخفضت على 45 55٪ لأن عدد المستخدمين ازداد تدريجياً من مختلف الفئات، ومن بين المستخدمين المتوقعين في العام 2005 والبالغ عددهم 25 مليوناً نتوقع ان تصبح نسبة من يتحدثون اللغة الإنجليزية بطلاقة إلى 33٪ فقط.

وسيستمر النموذج الحالي الذي يوفر آليات الترجمة بالمجان، فيما ستصر الخدمات المدفوعة على الجيدة والمستوى العالي من الدقة.



وسيتقبل الناس تدريجياً فكرة الدفع لقاء الحصول على هذه الخدمات، لأنهم إذا ما كانوا يعتقدون بأنهم يحتاجون غليها بالفعل، حينئذ لن يترددوا عند الدفع، وعلى سبيل المثال توفر الشبكة العديد من محركات البحث، ونتعامل معها على الدوام بشكل مضمون، أما في حالة وجود اتفاق بين جميع محركات البحث هذه على تحديد مبالغ معينة من مستخدميها، فإن الناس سيدفعون لقاء الحصول على هذه الخدمات لأنهم يحتاجون إليها بالفعل، إما في حالة تطبيق هذه السياسة من قبل محرك بحث واحد أو محركين، عندئذ سينصرف الناس إلى المحركات التي تقدم هذه الخدمات بالمجان، وبطبيعة الحال لن تجدي نفعاً سياسة الاشتراكات المدفوعة، وحسب رأيي فإن هذا السيناريو سوف يتحقق يوماً ما، ولكن ليس في القريب العاجل.

وحسب طبيعة محتوى الموقع، سيتم تحديد رسوم لقاء بعض الخدمات القليلة لكن الغالبية منها ستقدم بالمجان، وبالتالي سيكون الدفع مقابل الحصول على الخدمات القوية أو الضرورية، وبصورة محددة أكثر سيكون الاشتراك مقابل الحصول على الخدمات الطارئة التي تحتاج غليها الأعمال التجارية، وسيبقى موقع عجيب دوت كوم بوابة أفقية، مع أن بعض أجزائه ستتحول إلى بوابات عمودية، وكما جرت عليه العادة فإن الخدمات التجارية البحتة B2B والبحث والترجمة ستفي بمتطلبات السوق الإقليمية.

## بوابات البحث تبحث عن مصادر دخل بديلة

**بلانيت أرابيا دوت كوم Planetarabia.com**
**B2B for SMBS**
عماد بن حروقة
المدير التنفيذي

عندما بدأنا عملنا، قمنا ببناء شيء ما كان يتوقع له أن يحوز على إعجاب الجميع بغض النظر عن العمر أو الجنس ذكراً كان أم أنثى، ولكنني بعد ذلك لاحظت بأن البوابة تستقطب مجموعة تبدو مخلصة جداً لها، حيث كان ما نسبته 70٪ من زوار الموقع تتراوح أعمارهم بين 22 إلى 36 عاماً، وكان تلك المجموعة عبارة عن فئة متعلمة من الجمهور العربي المتخصص الذي يتقن استخدام الإنترنت، ولم يكن تعلقه به مقتصراً على غرف تبادل الأحاديث (الدردشة)، وحتى نتمكن من تقديم الخدمات التي ينشدونها، قمنا بإنشاء قناة المال التي تقدم من قبل البوابة العربية التجارية الأولى عالمياً وهي زاوية دوت كوم zawya.com والتي تتخذ من مدينة لندن مقراً لها، وقمنا أيضاً بتوفير قناة تجارية بحتة B2B لهذا الجمهور، وهو أمر لا توفره أية بوابة أخرى، أما موقعنا التجاري البحت الذي حمل عنوان «علي بابا دوت كوم» alibaba.com فيعتبر أكبر سوق عالمي عربي يقدم الخدمات التجارية من المستويين الصغير والمتوسط، وفي الوقت ذاته يقوم موقع «بلانيت أرابيا» بتقديم خدمات تجارية لزواره، وأعني بهذه العبارة أنه بات بإمكاننا بناء وتحديث مواقع تجارية على الشبكة، كما نعرض حلولاً إعلانية وليس مجرد المستطيلات الإعلانية الشائعة، ويمكن أن تكون مثل هذه الحلول المصممة تفاعلية الطابع، وأعني هنا أنها تحتوي على الألعاب والأسئلة القصيرة التي تكون مرافقة لمنتجات العميل، ونقدم أيضاً صلات خاصة برعاة الموقع، وكنا رواد تقديم نمط المستطيلات الإعلانية التي تدعى «ناطحة السحاب».

إننا نهدف أن نكون مكانا صادقاً وحقيقياً قادراً على تقديم كافة حلول الإنترنت في مكان واحد لجميع عملائنا مثل حكومة دولة قطر، أما الشيء الذي يميزنا عن غيرنا وجودنا في المنطقة والتقنيات الحديثة جداً التي نحصل عليها بسرعة نتيجة لوجودنا في الولايات المتحدة الأميركية، وفي العادة تستفيد الشركات كثيراً من تعاونها مع الشركات العالمية الكبيرة التي تقدم الخدمات الإلكترونية، وتحصل جراء ذلك على البنية الهيكلية والاستضافة والدعم من مكتبنا الكائن في الولايات المتحدة الأميركية، والتطوير الجوهري من مكتبنا الواقع في المملكة المغربية.



للوصول إلى خططها الموضوعة، وذلك من أجل تحقيق الأرباح المنشودة. ويصب مثل هذا الطموح في سياق «الاقتصاد القديم» الذي يؤكد على ربحية أي عمل تجاري لإرضاء المستثمرين، إلى جانب قدرته على جذب المزيد من رأس المال، ولكن إعلان هذه المواعيد النهائية على الملأ تشير ضمناً إلى أن الشركة ما زالت تعاني، مثل غيرها من شركات القطاع، من هشاشة وضع عالم الدوت كوم.

ومرة أخرى يوجد هناك مكاتب لشركة بلانيت أرابيا في وادي السيليكون، ولكنه ربما كان قريباً إلى درجة غير مريحة من المركز النشط للاضطرابات الحاصلة في عالم الدوت كوم.

وذكر بن حروقة أن اعتياده على اليافطات الإعلانية أصبح عديم الفائدة بسبب انهيار الكثير من شركات الإنترنت الناشئة، فيما كان فريقه أكثر تصميماً على «استمرار شركة تلازمنا طيلة حياتنا وتلازم أطفالنا من بعدنا»، ولكن يأتي أولاً هدف الربحية على المدى القصير الذي يصل إلى ستة أشهر.

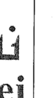
وقال بن حروقة وهو يفسّر استراتيجيته: «هناك

## بوابات البحث تبحث عن مصادر دخل بديلة

نسيج دوت كوم Naseej.com

# البوابة كجهة مقدمة لخدمات الإنترنت ISP

محمد القفيدي
مدير التطوير التجاري



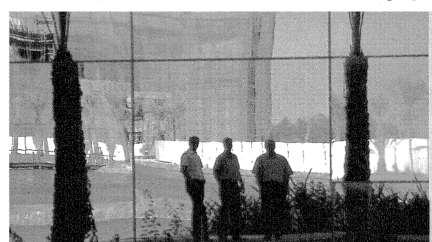


لا يبدو أن المنطقة تدرك جيداً الفوائد الكامنة في الإعلانات على الشبكة، بيد أننا في موقع نسيج دوت كوم نشعر بأن الخدمات التي تقدمها بوابتنا، إذا ما تم تجميعها بصورة مناسبة ستكون ذات فائدة عظيمة لعملائنا من الشركات التجارية ، وستخلق دخلاً مهماً وجديداً للشركة.

وهنا نسأل: هل البوابة المعتمدة على دخل الإعلانات ما زالت نموذجاً تجارياً قابلاً للتطبيق؟ وهنا يكون الجواب بنعم ولا في آن واحد، ويكون الجواب بالإيجاب إذا ما بذلت البوابة أقصى جهد ممكن لها لتقليص نفقات التشغيل إلى جانب التخطيط لأهداف نمو معقولة، وتبني أساليب تسويقية طموحة من أجل تعويض الإنفاق التسويقي المتناقص، وتكون الإجابة بالنفي إذا ما سار النمو على نحو غير مسيطر عليه وإذا كان الأمر يتطلب ميزانيات تسويقية ضخمة، وإلى جانب ذلك فإن مسألة النسبة المتدنية لتبني الإنترنت بالنسبة للشركات في المنطقة تبدو مثيرة للإزعاج.

وتعد نسيج شركة مربحة، لأننا نعتمد على مصادر دخل متعددة، بما في ذلك البوابة التابعة لنا، وعندما بدأنا العمل بها كأول بوابة في المنطقة منذ أوائل العام 1997، كانت تحدونا آمال أن نحتل المرتبة الأولى في المنطقة من حيث تقديم الخدمات باللغة العربية، هذا على جانب كوننا المنفذ الأول على الإنترنت في المملكة العربية السعودية، وفي ذلك الوقت لم يكن في المملكة منفذ على الإنترنت، وكانت نسيج تقدم منافذ فرعية على الإنترنت بما في ذلك البريد الإلكتروني ومجموعات الأخبار، وبعد ذلك أصبحنا موقع البوابة الأولى في المنطقة أكبر مزود لخدمات الإنترنت في المملكة العربية السعودية، ويسجل موقع نسيج أكثر من ربع مليون زائر فريد في كل شهر.

وحتى الآن لم تمت الإعلانات على الإنترنت، ولكنها لم تصل إلى ذروتها، وحتى العام الماضي حصدت ما مقداره 13 مليار دولار أميركي، كما أن إعلانات الإنترنت في المنطقة تشهد ارتفاعاً مستمراً، ونقدم للمعلنين معنا العديد من الخيارات، بما في ذلك الشرائط الإعلانية وإعلانات النصوص واللقطات السريعة والرسائل القصيرة عبر البريد الإلكتروني، وغير ذلك من الوسائل، كما نقدم للمعلنين معنا فرصة خاصة لاستهداف السوق السعودية على وجه التحديد، وذلك من خلال تمكينهم العرض على عملائهم اشتراك مميز على الإنترنت من خلال «خدمة نسيج لتقديم خدمة الإنترنت»، وذلك بهدف استكمال حملتهم على الشبكة، وتعتبر هذه الخدمة فريدة من نوعها ولا تقدمها أية بوابة أخرى في المنطقة. ولا يمكن اعتبار أية حملة مكتملة ما لم تأخذ بالحسبان خدمات الإنترنت، سواء أكانت الشبكة جيدة إزاء زيادة الوعي نحو الاسم التجاري، أو لتحقيق المزيد من المبيعات المباشرة.

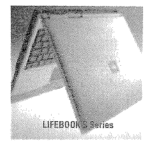


طريقتان لتحقيق الربحية، إذ تتمثل الأولى في خفض التكاليف، ولتحقيق هذا الأمر قمنا بنقل مركز تطوير التكنولوجيا من الولايات المتحدة الأميركية إلى المغرب (وكان من الأفضل بالنسبة لنا أن ننقل الطاقم التنفيذي لنا إلى مكتبنا في دبي، لأن المملكة العربية السعودية تعدّ السوق التي تحتل المرتبة الأولى بالنسبة لنا) ، أما الطريقة الأخرى فيمكن أن تتحقق من خلال زيادة الدخل، ويتعين على شركتنا أن تبدأ بتحقيق الأرباح مع نهاية العام 2001، وفي السوق الإعلاني البطيء، قمنا خلال فترة الأشهر الأربعة إلى الستة الأخيرة بتقليل الحصة الإعلانية مقارنة مع دخلنا بنسبة 70٪، ونهدف من هذا في نهاية المطاف إلى القسمة بالتساوي بين الدخل القادم من الإعلانات وعناصر الدخل القادمة من الخدمات الأخرى مع نهاية العام، وفي النهاية نأمل أن نخفض ذلك أكثر لتصل إلى حصة تتراوح بين 30 - 40٪، وبذلك لن تشكل الإعلانات جزءاً كبيراً من دخلنا».

### «لا ازدهار ولا انهيار»

وسيتم تجاوز الأزمة عن طريق بيع الخدمات، ويزداد اتباع هذه الاستراتيجية من قبل أعداد متزايدة من العاملين في مجال البوابات الإلكترونية، ويقود السيد عبد القادر الكاملي المدير العام ورئيس التحرير في موقع عجيب دوت كوم: «خلال الأشهر الستة الماضية تعلمنا درساً مفاده أنه في الوقت الذي ما زالت فيه الإعلانات تعد مصدراً للدخل، فإنه يجب علينا ألا نعتمد عليها كلية».

ويعد موقع «عجيب دوت كوم» بوابة أفقية مضى على تأسيسها ستة أشهر، وتم إطلاقه قبل أن يتخذ «الاقتصاد الجديد» شكله المثير والجديد.




design²

You like high speed performances. You like design. Fujitsu Siemens Computers can offer you both. For every business solution. Under any circumstance. Choose Fujitsu Siemens Computers LIFEBOOKs.
Fujitsu Siemens Computers recommends Windows® 2000 Professional for business.
Energizing Your Business: www.fujitsu-siemens.com
Contact us by e-mail: mena_marketing@fujitsu-siemens.com

intel inside
pentium®!!!

The Intel Inside Logo and Pentium are registered trademarks of Intel Corporation.




Circle 036 on Product Information Card

## بوابات البحث تبحث عن مصادر دخل بديلة

### أرابيا دوت كوم Arabia.com

# بطل البوابات الصامدة

ريتشارد إيفانز

إذا ما كان هناك أهداف صحيحة سوف يكون النجاح حليفاً لإعلانات الإنترنت، وطالما قمت بتحديد هدف معين، يتعين عليك معرفة ما إذا كان الحل الإبداعي الخاص بك يحقق الهدف ويقدر على تقديمه إلى الجمهور المستهدف، وإذا لم يجد ذلك نفعاً يمكنك تغييره خلال بضع ساعات، ويمكنك أيضاً تجربة العديد من الإجراءات الخلاقة المركبة، وبعد ذلك القيام بإجراء التعديلات عليه ليكون فعالاً جداً، وتصميم الحلول الجديدة المناسبة له، ولا تتيح أية وسيلة أخرى القيام بتصميم نشاط إبداعي خلال الحملة.

وتكمن مسئوليتنا في إقناع الناس أنك تدفع من أجل الوصول إلى جمهور مستهدف، إننا نقدم الوسيلة الإعلامية وتدفع لقاء عمل مجد، مع أن ذلك يعتمد على الفئة التي تستهدفها من ذلك النشاط، ويتمثل ما نقدمه في القدرة على تحديد الأشخاص الذين شاهدوا الإعلان وعدد مرات المشاهدة، كما يمكننا تحديد المشترين المحتملين، لأنهم يكونون متوقعين أكثر من غيرهم لشراء السلعة التي تعلن عنها، وعلى نحو يفوق أي شخص آخر لا يبدي اكتراثاً إزاء ذلك المنتج المعني.

وانطلاقاً من هذا الأساس نستطيع تبرير أهمية المؤشرات الإعلانية التي يمكن الاعتماد عليها، غير أن عملية دفع هذه الآلية من حالة الركود في منطقة الشرق الأوسط تعد صعبة جداً، وحتى بالنسبة لوسائل الإعلام الأخرى التي لا ترتبط مع الشبكة، أما بالنسبة للوسائل المتعلقة بالشبكة فيحتاج الأمر إلى القدرات المناسبة للبنية التحتية القائمة على التكنولوجيا، والقادرة على جمع البيانات وأن تتم إدارة كافة العناصر من قبل محاسب، وتعد أعمال المسح التي تجرى حالياً أكثر خطورة من عدم القيام بها، إذ يؤدي جمع البيانات بطريقة بعيدة عن الاكتراث أو بأسلوب خاطئ إلى افتراضات خطيرة، وعلى سبيل المثال فإن عدد مرات الدخول إلى الموقع لم يعد مقياساً معترفاً به في أي مكان في العالم في الوقت الراهن، وأن ما يجب على الناس معرفته تجاه هذا الشأن هو عدد المستخدمين المميزين الذين زاروا الموقع بالفعل.



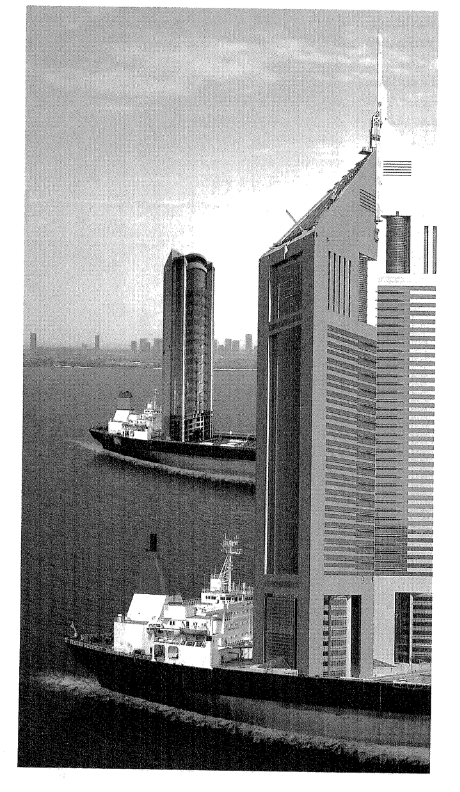
ويستخدم موقع أرابيا دوت كوم أكثر من مليون زائر في الشهر الواحد، وإذا ما عقدنا مقارنة بين هذا الرقم وعدد مستخدمي الإنترنت في منطقة الشرق الأوسط، يكون الموقع قد استحوذ على حصة كبيرة بالفعل، ويأتي الزوار إلى الموقع من أجل إجراء الاتصالات مع بعضهم بعضاً مثل: «البريد الإلكتروني وإجراء الرسائل الفورية والدخول في نقاشات أو لقضاء أوقات مسلية في غرف تبادل الأحاديث (الدردشة الإلكترونية)، وإلى جانب ذلك القيام بأعمال البحث وقراءة الأخبار وتصفح المحتويات، وفي هذا السياق ينبغي عدم التقليل من شأن الاتصالات التي تتم بين الأشخاص.

وتعد شركة أرابيا أون لاين المالكة لموقع أرابيا دوت كوم منشأة تجارية قائمة على ثلاثة عناصر للقوة هي الجمهور والتكنولوجيا والإدارة، أما مهمتنا فهي إيجاد الطرق الكفيلة لرفع مستوى هذه العناصر والرقي بها، وسوف نتحرك إلى اتجاهات مختلفة، ولكننا سنفعل شيئاً ما في الحقيقة قبل القيام بأي إعلان.

واستناداً إلى رأي كليف كيرتزمان وهو كاتب في مجلة «كليكز» clickZ فإن ذلك يعود إلى انفجار الفقاعة المالية الطائشة التي استند عليها لفترة قصيرة العديد من النماذج التجارية القائمة على الإنترنت والتي تقف عاجزة عن النمو، لكن الشركات السريعة التي حاولت تحقيق المكاسب بسرعة كبيرة مع ارتباطها بنماذج غير مناسبة باءت بالفشل». ولا يعتقد أي واحد من العاملين في مجال البوابات من الذي أجرينا لقاءات معهم أنه ينبغي الاقتران بشكل وثيق مع شركات الدوت كوم الأمريكية التي تعرضت للفشل.

وفي الواقع فإن هذه الشركات تختلف بالفعل عبر طريقتين مهمتين، أولاً: تم تمويل العديد من شركات الدوت كوم الأمريكية من خلال طرح الأسهم في البورصة مثل «ناسداك»، حيث كانت المضاربات التجارية من قبل العديد من المستثمرين تعني أنه يمكن سحب رأس المال بأقصى سرعة ممكنة عندما تتضاءل الثقة تجاه هذه الشركات، أما في حالة منطقة الشرق الأوسط فيتم تمويل شركات الدوت كوم من قبل مستثمرين يملكون طيفاً واسعاً من الأعمال التجارية، يكون لزاماً عليهم أن يتحلوا بالصبر ثانياً: هناك القليل جداً من هؤلاء المستثمرين في المنطقة ممن سبق لهم مشاهدة حدوث انفجار شركات الإنترنت الجديدة التي ترعرعت محلياً سواء أكانت تلك المواقع عملياتية أو غيرها من المواقع ذات المحتويات الحرة.

# العام الماضي، أكثر من ٦٠٠٠ مكتباً جديداً عبرت لوازمها من خلال سلطة موانىء دبي.



فالكفاءة، العمل الجماعي، التكنولوجيا المتطورة.
هذه المزايا التي تعتبرها الموانئ الأخرى شيئاً إضافياً، نحن في سلطة موانئ دبي نعتبرها الأساس الذي نعمل من خلاله.
هذا ما جعلنا الميناء الأكثر تقدماً وحركة في واحدة من المناطق التي تشهد نمواً إقتصادياً سريعاً على المستوى العالمي.
اكتشفوا المكان المثالي، وسوف تدركون أن أعمالنا الناجحة هي أيضاً نجاحاً لأعمالكم.

سلطة موانئ دبي

لمزيد من المعلومات، الرجاء الاتصال بقسم التسويق في سلطة موانىء دبي، رمز ٢٤٣، ص. ب ١٧٠٠٠، دبي - الإمارات العربيّة المتحدة، هاتف ٨٨١٥٠٠٠ (٩٧١٤) أو فاكس ٨٨١٧٧٧٧ (٩٧١٤)
موقعنا على الإنترنت: www.dpa.co.ae بريدنا الإلكتروني: mktg@dpa.co.ae

Circle 037 on Product Information Card

ومن جهته أكد عبد القادر الكاملي عدم موافقته على أن «الانفجار الحاصل في شركات الدوت كوم قد هز ثقة المستثمرين في البوابة التي يشرف عليها «عجيب دوت كوم»، لقد حدثت هناك هزة بالفعل ولكن أثرها لم يصل إلى هذه المنطقة، وحتى الآن يحتمل أن يكون هناك نقص في أعداد المستثمرين في العام 2000 بسبب الهزة العالمية، بيد أن مجريات القصة في منطقة الشرق الأوسط كانت مختلفة تماماً، ويمكنك حتى الآن العثور على مستثمرين بين الشركات العالمية والإقليمية، ومن خلال الأفراد أيضاً، ونظراً لارتفاع أسعار النفط بات الكثيرون يبحثون عن مجالات استثمار أخرى في المنطقة، كما أن معدلات النمو في المنطقة ذاتها ما زالت مرتفعة، وإذا ما لاحظ الناس ظهور احتمالات استثمارية أخرى مثل تلك التي تقدمها البوابات على الشبكة، فإنهم عندئذ سوف يقبلون على الاستثمار، ولكن لن تستهدف هذه الاستثمارات بشكل محدد البوابات الأفقية على الإطلاق».

ويمكن اعتبار بوابة «أرابيا دوت كوم» التي مضى على تأسيسها حتى الآن خمس سنوات من أشهر البوابات وأكثرها انتشاراً في منطقة الشرق الأوسط، وتمتلك شركة «أرابيا أون لاين» هذه البوابة، ويقول ريتشارد إيفانز رئيسها التنفيذي: لقد خفت حدة الأنشطة في السوق، لكن السوق في منطقة الشرق الأوسط لم يتعرض إلى نفس المصاعب كما هو الحال في الولايات المتحدة الأميركية، وتأثر مقياس النمو بالتطورات العالمية بشكل عام، لكن يمكن القول أن هناك نمو، ويبدي المستثمرون لدينا قدراً كبيراً من الدعم، لأننا أكدنا لهم مسبقاً، أن الأمر يحتاج إلى إقامة نشاط تجاري قوي ومربح، لذلك أمكنهم استيعاب الشكل الصحيح للبيئة العالمية وربط ذلك مع نمو بوابة أرابيا دوت كوم». ويقول سعد فاروقي الذي يشغل منصب مدير التطوير التجاري في شركة بلانيت أرابيا: «ما زال الإنفاق

## وللوكالات كلمتها

**حول الإعلان على الشبكة، قمنا بإرسال مجموعة الأسئلة إلى وكالات إعلانية بارزة في دبي، تمتلك معظمها فروعاً إقليمية.**

### سي إس إس أند غري

**نديم خوري**
مدير إقليمي

ما زال اختراق الإنترنت للمنطقة بطيئاً جداً، لذلك لا نوصي عملاءنا بتخصيص ميزانية للإنفاق على إعلانات الإنترنت على حساب التلفزيون، ولكن يمكن أن تكون هذه الإعلانات جزءاً من المزيج الإعلاني، ولكن يتعين ألا تقتصر عناصر الحملة على إعلانات الإنترنت فقط.

### ستاركوم

**إياد عبد الخالق**
مشرف إعلامي

إننا نصح عملاءنا بتخصيص ميزانية للإنفاق على إعلانات الإنترنت، لأن هذه الإعلانات تعدّ ناجحة جداً، وخصوصاً إذا ما تم التخطيط لها بشكل استراتيجي كجزء من المزيج الإعلاني المتكامل والكلي، إن طبيعة ونسق الإجراءات على الشبكة تختلف بالاعتماد على أهداف الاتصال، وبالتالي تختلف الجدوى منها.

وبطبيعة الحال فإن بعض العملاء يستفيدون من إعلانات الإنترنت أكثر من غيرهم، وذلك حسب المنتجات أو الخدمات التي يقدمونها، وإذا أخذنا بالحسبان تنوع محتوى الشبكة، فإنه يوجد على الدوام بيئة ذات علاقة على الشبكة والتي يمكنها أن تقدم نقطة اتصال مثالية للجمهور المستهدف من قبل عملائنا، (وقمنا بصنع مستطيلات إعلانية على الشبكة ونعتقد أن مثل هذه الإعلانات ستكون مفيدة جداً) ناهيك عن كونها واضحة وبسيطة ومن السهل مشاهدتها وتشد الانتباه، والأهم من ذلك أن توضع في البيئة المناسبة، وتختلف نسبة الإعلانات على الشبكة مقارنة مع حجم الإنفاق الكلي على الإعلانات تبعاً للعميل نفسه والهدف الموضوع من الحملة الإعلانية.

ويجدر القول أن معظم العوامل التي أثرت على اهتزاز صورة شركات الدوت كوم في الغرب، أو غيرها من العوامل التي يتوقع لها ذلك، لم يصل تأثيرها بعد إلى منطقة الشرق الأوسط، وإذا قمنا باستعراض النسب على سبيل المثال، نجد أنها مقبولة، كما أن استخدام الإنترنت في منطقة الشرق الأوسط يزداد بصورة مستمرة، ولكننا في الوقت الراهن نجري اتصالات مستمرة مع مكاتب شبكتنا في مختلف أنحاء العالم، ونطلع باستمرار على آخر التطورات، ونكتسب المزيد من المعرفة الرقمية.

### هورايزون إف سي بي

**سابو كيناتوكارا**
مدير التطوير التجاري

نعرف جميعاً أن قواعد التسويق قد تغيرت بسبب ظهور تقنيات جديدة، ويتحول التسويق المستند على المنتج أو الاسم التجاري أكثر نحو المبادئ المرتكزة على العملاء أو ما يسمى بالتسويق المباشر.

غير أن العديد من شركات الإعلان الإقليمية أهملت هذه التغييرات في بادئ الأمر، ولكنها سرعان ما أدركت أهميتها وبدأت تتعامل مع مصطلحات جديدة مثل التسويق الإلكتروني والعلامات التجارية الإلكترونية والأسطوانات المدمجة الإلكترونية والمواقع التفاعلية وما إلى ذلك.

ولسوء الحظ اعتقد الكثيرون منا أن هناك صيغة جاهزة أو صندوقاً من المعدات في مكان ما حيث يوجد شخص معين لتركيب جيل جديد من القضايا التسويقية، واعتقدت الغالبية منا بشكل أعمى أن الإنترنت ستحل كافة مشكلاتنا التسويقية، ولكنها لم تقم بذلك، ولن يتحقق ذلك في المستقبل.

ومما لا شك فيه أن الإنترنت تعد أداة ممتازة للاتصال المباشر بين الأشخاص، وفي هذه الحقبة التي أصبحت فيها فكرة امتلاك سوق معين مجرد حلم لأية جهة تسويقية، فإن تكنولوجيا الإنترنت تقدم أداة ممتازة للتعامل والتفاعل مع العملاء بسرعة، وبالتالي بناء مجتمع يمكن أن نثق به خلال فترة من الوقت، لكن يتعين علينا فهم الوسيلة والفرص الجديدة التي تقدمها، وإذا كانت لديك النية أن تتحول من الحملة الدعائية القائمة على وسائل الإعلام إلى مستطيل يعتمد على لغة HTML، فللأسف جداً لأن ذلك لن يؤدي الغرض.

وينبغي علينا جميعاً أن ندرك قوة هذه الوسيلة التفاعلية، إنها قناة للاتصال المباشر وليست للبث، كما أنها ليست خطابية وإنما جماعية مشتركة، وليست حواراً أحادياً ولكنها محاورة بين عدة أطراف، كما أنها لا تستهدف السوق، وإنما تخاطب العقول.

إننا في شركة إف سي بي وورلدوايد نعي جيداً الدور الناشئ للإنترنت كأحد الأدوات الرئيسية للاتصال المباشر، ولكن العناصر الأخرى مثل التسويق المباشر وتسويق القواعد البيانية يجب أن تسير جنباً إلى جنب مع الأدوات الرقمية من أجل صياغة مزيج من الاتصالات يتصف بالتماسك والاستراتيجية والتوجيه والقياس.

وبالنسبة لحالة إعلانات الإنترنت، فإنه على الرغم من صحة الرأي القائل بأنها لم تحقق التقدم المناسب في منطقة الشرق الأوسط، لكنني متأكد جداً من أن ظهور البوابات الجديد مثل إم إس إن أرابيا سيتغير هذا السيناريو نحو الأفضل، لكن نجاح أية مبادرة اتصالات على الشبكة سوف تعتمد على طريقة فهمنا وتعاملنا مع هذه الوسيلة، ويمكن لإعلانات الإنترنت أن تكون ناجحة إذا تم التعامل

الذي يتم عبر الشبكة في حالة نمو لأنه بدأ من قاعدة متدنية جداً. وفي الوقت الذي ينمو فيه هذا النشاط فإن معدل النمو قد انخفض لأن الأعمال التجارية تستغرق وقتاً طويلاً للوصول إلى استراتيجية إنترنت خاصة بها، وفي فترات سابقة كان هناك حافز كبير للقيام بشيء ما أو حتى بأي شيء، أما في الوقت الراهن فإنهم يستغلون وقتهم في تحسين أداء الإنترنت».

## الرياضيات الحزينة

تمت إثارة مسألة النموذج المعزز بدخل الإعلانات لأن مواقع الشبكة مثل موقع «ياهو» ما زالت تحظى بشعبية واسعة، ليس فقط في الولايات المتحدة الأمريكية، وإنما في العالم أجمع، وإذا كان من الممكن بالنسبة لهذه الوسيلة أن تجذب المزيد من الجمهور لمنتجات المعلنين، فلماذا تمارس الضغوط لتحقيق الأرباح؟

ويعدّ الأمر بمثابة أحجية محيرة أمام مؤسسي ومالكي ومديري البوابات الإلكترونية في منطقة الشرق الأوسط، ويقول إيفانز: «يوجد لدى بوابة أرابيا دوت كوم أكثر من مليون مستخدم، وعند مقارنة هذا العدد مع العدد الإجمالي لمستخدمي الإنترنت في منطقة الشرق الأوسط، ندرك عند ذلك أن العدد ضخم جداً ويمثل حصة كبيرة».

إن العائق الأساسي الذي يواجه نمو هذه الصناعة على الشبكة يتمثل في عدم استعداد الوكالات الإعلانية الاستفادة من الفرص، وفي كثير من الأوقات يكون العملاء أنفسهم الذين يضغطون للإعلان عن الشبكة، وتحقق الوكالات أرباحها من خلال عرض نتائجها، وإذا ما وجدت الوكالة الإعلانية نفسها أنه من الصعب عليها عرض نمو قوي، حينئذ يمكن أن يكون من الصعب عليها التوصية بوسيلة معينة يمكنها إظهار فاعليتها».

ويضيف إيفانز متسائلاً: «لماذا يوصون بالمجلات؟ مع أن هذه الوسيلة الإعلانية لا تمتلك نسبة توزيع بين القراء تتراوح من 3.5 إلى أربعة ملايين قارئ (وهو العدد التقديري لمستخدمي الإنترنت في منطقة الشرق الأوسط)، أو ما نسبته 16٪ من العائلات في المملكة العربية السعودية».

ويقول عبد القادر الكاملي: إن الإعلان كمصدر للدخل لمواقع الشبكة ينتظر مستقبلاً واعداً، لأن المعلنين سيقتحمون أي مكان يمكن أن يوجد فيه الجمهور، لذلك فإنه إذا كان لديك عددا معقولا من الجمهور، فإنك تستطيع الاطمئنان للحصول على دخل معقول. ولكن المشكلة هي أنه في العام 2000 أستطيع أن أقدر بأن حجم الإنفاق على إعلانات الشبكة في المنطقة وصل إلى 2.5 مليون دولار أميركي، وهذا يعني أن هذا المبلغ تم إنفاقه في جميع الدول العربية».

ويضيف قائلاً: «إنه ينبغي تثقيف السوق وإكسابه المعرفة حول مزايا الإعلانات على الشبكة، هذا وتقوم بعض الشركات بإدراج هذا الموضوع في خططها التسويقية وتخصص الدولارات من أجلها، لكن هذا السوق بأكمله ما زال جديداً، كما أن معدل نمو الإعلانات على الشبكة ما زال أبطأ بكثير من محتويات الشبكة أو البوابات المنتشرة فيها، وفي الولايات المتحدة الأمريكية على سبيل المثال تبلغ نسبة الإنفاق على إعلانات الإنترنت 3٪ فقط من حجم الإعلانات بمختلف أنواعها، وحتى نزيد من حجم الإعلانات على الشبكة العالمية في منطقتنا من 0.01 إلى 0.1٪ فقط فهذا يعني إن إجمالي الإنفاق سيصل إلى 25 مليون دولار أميركي، وبذلك يستطيع العديد من البوابات الحصول على مزيد من الدخل من هذا المبلغ الكبير.»

أما بالنسبة لأولئك الذين يرغبون بمعرفة سبب حالة الإحباط التي يشعر بها عبد القادر الكاملي من المبلغ الضئيل البالغ 2.5 مليون دولار وهو إجمالي حجم مبيعات الإعلانات على الشبكة في الشرق الأوسط، فيجب عليهم الاطلاع على الأرقام الواردة في تقرير نهاية العام من قبل ستيفاني أوسلين لشبكة «زد دي نت نيوز»، حيث جاء فيه: أظهر تقرير حول هذه الصناعة أن مبيعات إعلانات الإنترنت في الولايات المتحدة الأمريكية تجاوز سقف 2.2 مليار دولار أميركي خلال الأشهر الثلاثة الأخيرة من العام الماضي 2000، أي بنسبة زيادة قدرها 9٪ عن الربع السابق من العام ذاته، وبالنسبة للعام ذاته نمت مبيعات الإعلانات بنسبة 78٪ من العام 1999 ووصلت 8.2 مليار دولار في العام 2000، وذلك استناداً على دراسة قامت بها مؤسسة إعلانات الإنترنت IAB وشركة برايس ووتر هاوس كوبرز، وعلى الرغم من ارتفاع هذا الرقم في الربع الرابع من العام ذاته، إلا أن هذه الأرقام بمجملها تعكس نمواً مئوياً بسيطاً في ميدان الإعلانات على الشبكة وذلك على ضوء النمو غير المسبوق طيلة سنوات عدة، وعاماً بعد عام كانت الدخول تقفز بالفعل بأرقام ثنائية أو حتى ثلاثية، وخلال الفترة الواقعة بين عامي 1998 و1999 قفزت المبيعات السنوية بنسبة 141٪». ولكن الدخول ربع السنوية ما زالت ثابتة عند مبلغ ملياري دولار للربع الواحد، أو ما يعادل ثمانية مليارات دولار سنوياً، وعند المقارنة نجد أن الهامش واسعاً، وإذا كانت لديك رغبة للإصابة بصداع حاد، عليك القيام بحساب تلك النسب.

## مصدر مخيف

عند النظر إلى التقرير الذي وضعته أوسلين، فإننا لا نخرج بنتيجة مفرحة حول المواقع الأمريكية على الشبكة. ويتوقع هنري بلوجيت المحلل في شركة ميريل لينتش في تقرير بحثي نشر مؤخراً أن سوق الإعلانات على شبكة الإنترنت سينخفض بنسبة 25٪ خلال العام الجاري 2001، وسيصل إجمالي مبيعاته السنوية إلى ما يقرب من ستة مليارات دولار، وسيدفع هذا الأمر بجميع شركات الإعلام العاملة على الشبكة تقريباً توقع المزيد من التدهور خلال الأعوام المقبلة».

وتقول أليس هيل الكاتبة في مجلة «إنترنت شوبر»: «إن الكثير من شركات الدوت كوم الناشئة تعتمد إلى درجة كبيرة في نماذجها التجارية على جمع الدخل من الإعلانات التي تعرض على الشبكة، غير أن المشكلة الحقيقية تكمن في أن هذه الوسيلة الإعلانية لا تجدي نفعاً، وتبين في العام 1997 أن إجمالي النقر على مستطيل إعلاني ما للكشف

عن الموقع المستهدف كان أعلى بنسبة 1٪، لكن هذا الرقم يتأرجح في هذه الأيام بين 2٪ و 4٪، ومع أن مؤسسة «جوبتر ريسيرتش» تتوقع قفزة هائلة في مجال الإعلانات على الشبكة لتصل 16.6 مليار دولار بحلول العام 2005، إلا أنه يتوقع حدوث مشكلة في المستقبل».

وقد لا تكون هذه المشكلة بمثابة ذوبان لشركات الدوت كوم، إذ يتوقع ألا يدوم هذا الوضع طويلاً في الوقت الذي سيتعافى فيه الاقتصاد في الولايات المتحدة الأميركية، كما سيفتتح المزيد من المواقع التي تعمل جنباً إلى جنب مع القواعد الاقتصادية القديمة، أما الحقيقة هنا فهي أنه يحتمل أن تكون هناك مشكلة عنيدة للغاية وتتمثل في احتمال قيام الغالبية العظمى من مستخدمي الإنترنت باكتشاف طريقة للإبحار عبر المحتويات المجانية والاستفادة من الخدمات غير مدفوعة الأجر، مع تجاهلهم بالكامل لأية بيانات تظهر على الشاشة والتي لا يستخدمونها بشكل مباشر، وباختصار فإن زوار الشبكة لن ينتظرون المعلن كثيراً للاطلاع على ما يود قوله في إعلانه.

وسواء أكانت هذه البوابات التي أجرينا معها اللقاءات تبحث عن الخدمات الإعلانية كمصادر بديلة للدخل أم غير ذلك، فإن القائمين عليها جميعا رفضوا هذا الافتراض، أما بالنسبة لأولئك الذين أعلنوا عن خدمات جديدة مثل بن حروقة والكاملي، فقد أكدوا على مسألة الاختيار الواسع للخيارات أمام المعلنين في مواقعهم، وقد أصدرت وحدة الأبحاث التابعة لموقع «عجيب دوت كوم» بياناً صحافياً جاء فيه: «إن حجم الإنفاق على إعلانات الشبكة في منطقة الشرق الأوسط سيصل على 70 مليون دولار في العام 2005»، أما أبطال البوابات الأفقية مثل إيفانز والقفيدي ممن وجدوا جدوى في نموذج دخل الإعلانات مع وجود أمل كبير في استمرار هذا التوجه، فلا يوافقون على ذلك، وحتى بالنسبة للمراقبين الأقل تحيزاً فإنهم يضعون خطاً واضح المعالم بين

## وللوكالات كلمتها

معها بشكل استراتيجي ومبدع، وهذا هو السبب الذي يدعونا إلى التوصية باتباعها، وأعتقد أيضاً أنه نتيجة لظهور تقنيات وشركات TMT يبدو الاتصال التفاعلي بالنسبة لي يتبع طرقاً ذات صبغة علمية وهادفة وممتعة.

### تم حجب الاسم والشركة بناء على طلب الشخص الذي أجريت معه المقابلة

سوف نقوم بدراسة ما إذا كانت إعلانات الإنترنت ستنتشر في المنطقة أم لا، وإذا ما أصبحت الإنترنت رائجة هنا، فإن هذا لا يعني بأي حال من الأحوال أن الإنترنت سوف تكون بمثابة وسيلة إعلانية ناجحة، أليس كذلك؟

نعم إننا نوصي عملاءنا الاستفادة من إعلانات الإنترنت.

إن الشركات التي تبيع الإعلانات على مواقعها الإلكترونية تحاول إقناعنا أن الإنترنت وسيلة ناجحة، وتدعم تلك المحاولات في العادة إحصاءات تبين عدد الزوار والداخلين وما إلى ذلك، وما لم تتأثر المبيعات بالفعل على الشبكة (يعني ذلك أن يقرر المستهلك شراء المنتج مباشرة وفي الحال بسبب ذلك الإعلان، تراودني شكوك حول قدرتنا لمعرفة ما إذا كانت مثل هذه الإعلانات ناجحة أم لا.

أما الشركات التي ننصحها باتباع هذا النهج فهي تلك الشركات القادرة على القيام بعمليات البيع المباشر على الشبكة، أو ذلك النوع من الشركات وثيقة الصلة بصناعة الإنترنت، كما أننا نوصي بإعلانات الإنترنت إذا كنا بحاجة بالفعل إلى إرسال رسالة إلى السوق العالمي (أعني خارج منطقة الشرق الأوسط)، وفي جميع الحالات يكون من المفضل أن يمتلك المعلن موقعاً خاصاً به على الشبكة.

ومع أننا أوصينا البعض بوضع الإعلانات على الشبكة إلا أننا لم نقم بتصميم أي إعلان من هذا النوع حتى الآن، ويتصف إعلان الإنترنت بالجاذبية التي تدفع المشاهد إلى النقر عليه من أجل فتح موقع الوصلة وتصفح المحتوى لمعرفة ماهية المنتج المعلن عنه، لذا يجب أن يكون مختلفاً عن سائر الإعلانات الأخرى.

وحتى الآن فإن نسبة الإعلانات على الشبكة مقارنة بإجمالي الإنفاق العام على الإعلانات من قبل العملاء صفراً، وأعتقد أنه لم يتجاوز 10٪ على أبعد تقدير.

والاحتمال هو أن ما تعرضت له شركات الدوت كوم في الدول الغربية سوف يشق طريقه ليصل في نهاية المطاف إلى هذه المنطقة، وتدعى هذه تجربة، وأعتقد أن الأمر لا يعدو عن كونه مسألة وقت.

### سبوت أون للعلاقات العامة

**ألكسندر مكتاب**
مدير عملاء المجموعة

تعمل شركة مكتاب في مجال العلاقات العامة وليس في مجال الإعلانات، لذلك لا تستطيع إصدار حكم فصل حول نسبة إنفاق العملاء على إعلانات الإنترنت، وتقوم الشركة بأعمال العلاقات العامة تحديداً لشركات تكنولوجيا المعلومات، ومن هنا يمكننا معرفة سبب الإحباط الذي تشعر به الوكالة إزاء من يدعي بأن فائدة الإنترنت غير ملموسة.

هناك عدد قليل من المواقع المنتشرة على الشبكة ممن حققت شهرة واسعة كشركات الدوت كوم، لكن لا يتوافر لديها نموذجاً تجارياً، ويمكنك بناء موقع حقيقي على الشبكة، ولهذا السبب يمكننا اعتبار موقع مقرودي دوت كوم فعالاً، وتتساءل إيزابيل أبو الهول التي تمتلك هذا الموقع حول ما إذا كانت ستفتح فرعاً آخر من الموقع أم أنها ستبني موقعاً جديداً بالكامل، ولذلك فإنها عندما قامت ببناء هذا الموقع، كان القرار تجارياً صرفاً يقدم الإجابات لاحتياجات العملاء، ومضى على تأسيس بعض المواقع حتى الآن أكثر من ست سنوات ولكنها لم تحقق أرباحاً حتى الآن، وهنا يجب الاعتراف بأن المحتوى يلعب الدور الأساسي، ولا تعد مسألة جذب الزوار كافية، ولا تعي البوابات أبعاد العمل الذي تقوم به، وفي الحقيقة فإن معظم مواقع الشبكة التي تعتمد على المحتويات تتم إدارتها من قبل أشخاص تنقصهم الخبرة والدراية في مجال النشر.

ومن الآن فصاعداً، فإن أي شخص ينوي بناء موقع على الشبكة سوف يسأل عن نموذج العائد أو الدخل، لأن المواقع المسؤولة فقط تكون قادرة على تحقيق الدخل في الوقت الراهن.

وأحجمت وكالات الإعلانات التقليدية عن إعلانات الإنترنت، وفي منطقة الشرق الأوسط فإنه من الناحية العملية لا يوجد إعلان واحد على الإنترنت للشركات غير التقنية، وسيبقى الدخل القادم منها متدنياً، ويجوز القول أيضاً أن هناك عدد محدود من المواقع التي تحظى بمعدل عالي من الزيارات، ومع أنه يمكن لإعلانات الإنترنت أن تكون شكلاً فعالاً للإعلان شريطة أن يجذب الموقع الذي استضاف الإعلان حركة زيارات نشطة، وما زالت المنطقة تفتقر إلى العدد الحرج من المواقع على الشبكة، وفي حالة اتخاذ الشركة قراراً لاختيار الإنترنت يتعين عليها الاندماج معها.

وهنا يبرز سؤال: كم عدد الأشخاص الذين يبدون استعداداً لاستخدام إعلانات الإنترنت الثابتة؟ ويكون الجواب: ما زال العدد كبيراً، أما السؤال الآخر: هل نتمكن من الاندماج مع الشبكة؟

Microsoft®

Office® xp

وصـــل الآن

## مايكروسوفت العربية تدشن Office xp العربي في المملكة

| المدينة | التاريخ | الوقت | المكان |
|---|---|---|---|
| الرياض | ١٢ ربيع الاول ١٤٢٢ هـ/ ٥ يونيو ٢٠٠١م | الساعة السابعة | فندق انتركونتننتال (قاعة بريدة) |
| جدة | ١٣ ربيع الاول ١٤٢٢ هـ/ ٦ يونيو ٢٠٠١م | الساعة السابعة | قاعة أماسي |
| الخبر | ١٤ ربيع الاول ١٤٢٢ هـ/ ٧ يونيو ٢٠٠١م | الساعة السابعة | قاعة السيف |

احضر حفل التدشين و احصل على كوبون مجاني بقيمة ٢٠٠ ريال عند شرائك Office xp




للتسجيل قم بزيارة

**www.microsoft.com/saudi**

**Microsoft®**

Circle 038 on Product Information Card

المبيعات المباشرة وبناء العلامة التجارية، ويفترضون أن طرق البحث المتقدمة من شأنها أن تعزز علاقة وطيدة وقوية بين الإعلانات والمبيعات، وقمنا بإعطاء كل شخص الفرصة المناسبة للتعبير عن رأيه في هذا المنتدى.

ويقول غاري بلوم الرئيس التنفيذي في شركة فيريتاس موضحاً: «من يلقي بالاً للإعلانات التي تنتشر على الشبكة؟ وحتى في الوقت الذي يتم فيه تحميل الإعلان أجد نفسي أحرك السهم إلى مسافة ربع بوصة متجهاً نحو الصلة القادمة التي أود النقر عليها».

ويستعين بلوم بعبارة مقتبسة أخرى، ولكن هذه المرة من هيربرت سيمون الذي سبق له نيل جائزة نوبل فيقول: «إن العنصر الوحيد الذي بات نادراً في عالم الوفرة هو جذب اهتمام أو انتباه البشر، ويبدو واضحاً جداً ما تستهلكه المعلومات، إنها تستهلك اهتمام المتلقين أو المستقبلين، وبذلك فإن وفرة المعلومات تؤدي إلى تشتيت الانتباه، لقد أصبح الاهتمام مصدراً نادراً، ويستطيع أولئك الذين لا يقدرون التمييز بين الإشارات المهمة والضجيج أمن يكسبوا القوة».

هل يمكننا الاستنتاج مما سبق أن الإعلانات التي تنشر على الشبكة لا تخرج عن كونها ضجيجاً أبيض اللون؟ وربما يكون من الحكمة بمكان بالنسبة للبوابات أن تستمر في طريقها القائم على نموذج دخل الإعلانات، ومن المؤكد أن البوابات العاملة في منطقة الشرق الأوسط والتي تعتمد إلى حد كبير على الإعلانات فقط لم تحقق أرباحاً خلال الفترة التي تلت انطلاقتها، مع أن المستثمرين ضخوا أموالاً حقيقية في مثل هذه المشروعات، واستهلكت أموالا بالفعل للاستمرار في عمليات التشغيل، ولكن إلى أن يحين الوقت الذي تكون فيه هذه الشركات قادرة على تحقيق عائدات من الاستثمارات الأساسية، يبقى القائمون على إداراتها يمارسون هواياتهم.

## وللوكالات كلمتها

ويجب علينا الاعتراف هنا أنه لا فائدة من وجود الإعلانات الثابتة لأنها مثيرة للأعصاب، وهذا هو الحال بالنسبة لإعلانات الشبكة التي تصدر نفس الوميض الروتيني الذي يستهلك 800 كيلو بايت، وهو أمر مثير للسخرية ويستغرق ساعات قبل تحميله بالكامل. وبدلاً من ذلك يتعين على الإعلانات أن تشتمل على عروض خاصة تشجع الناس للنقر عليها، ويجب أن تكون إعلانات الإنترنت جزءاً من حملة متكاملة، كما ينبغي عليك أن تسأل نفسك سؤالاً وهو: لماذا أقوم بذلك؟ هل يقوم هذا الإعلان بجذب اهتمام جمهورك، وهل يبدو الإعلان جذاباً وسهل الاستخدام؟ ولذلك لا بد وأن يكون الإعلان جزءاً من إدارة علاقات العملاء.

ومرة أخرى، ينبغي التنويه أنه لا يجب على الإعلانات أن تكون ثابتة، لكنه يتعين عليها أن تحقق حركة نشطة من الزائرين إلى موقع الشركة المعلنة، ويجب على الوكالات أن تقدم نسبة الخصم ذاتها البالغة 25٪ للإعلانات التي تنشر على شبكة الإنترنت، تماما مثل الإعلانات التي تظهر على وسائل الإعلام الأخرى، وعند ذلك أي إعلان سوف تنشر، هل هو متعلق بشركة عقارية على صحيفة تابلويد، أم مستطيل على موقع يكفي النقر عليه للوصول إلى موقع شركة «بتر هومز» أو موقع «كلاتونز»؟ ويجب على ذلك الموقع أن يضع قائمة لجميع البيوت المعروضة للإيجار إلى جانب جميع المعلومات التي يحتاج إليها الزائر، وللاطلاع على نموذج حي لما يمكن القيام به قم بزيارة الموقع الخاص لشركة أيريش للعقارات.

لقد قلبت الإنترنت النموذج التسويقي رأساً على عقب، وتقوم الإنترنت بجذب الناس نحو المحتويات التي ترفقها في موقعك، كما تعد واجهة أمامية لتحقيق خدمة أفضل للعملاء، وعلى سبيل يمكنك الحصول على أسطوانة مدمجة مع جهاز هاتف نقال من نوع نوكيا 9600، كما يحتوي على أنواع مختلف من الهدايا مثل الخواتم والبرمجيات، وإذا ما قمت بالنقر على الصلة التي تؤدي إلى الموقع الخاص بشركة نوكيا ستحصل على المزيد من المعلومات المفيدة والمواد الترويجية للهواتف الأخرى ومنتجات نوكيا المتعددة، ولذلك يتعين على المعلن الناجح أن يعطي قيمة لإعلانه في جميع الأوقات.

«الطموح المعلن هو الاقتصاد القديم النقي، ويجب على العمل التجاري أن يكون مربحاً لمكافأة المستثمرين ولجذب المزيد من رأس المال، ولكن الإعلان على الملأ عن مواعيد نهائية يشير ضمناً إلى أن ثقافة الشركة ما زالت تنجر نحو تدهور شركات الدوت كوم».

كان يفترض من اجتماعات الثلاثاء الأولى التي رعتها شركة كومباك وعدد آخر من شركات تكنولوجيا المعلومات أن تكون حاضنة مثالية للأعمال التجارية المستندة على الإنترنت، ويقول ألكسندر ماك ناب مدير مجموعة العملاء في شركة سبوت أون للعلاقات العامة: «سوف يختفي الجميع فيما عدا المستثمرين برؤوس أموالهم».

«اعتاد كل شخص يتبع نموذج السوق أن يقلد موقع ياهو، وهو عبارة شركة إنترنت نقية، وتبدو راسخة الجذور أكثر من أي شركة إعلامية».

إذا كان بمقدور هذه الوسيلة توفير الجمهور للمعلنين، فلماذا ما زالت تصارع من أجل تحقيق الأرباح.

2.5٪ مليون دولار مقارنة مع ثمانية مليارات دولار، وإذا كنت تود الإصابة بالإحباط فما عليك سوى القيام بتلك العملية الحسابية المتعبة.

تتمثل المشكلة الصعبة الحقيقية في أنه يحتمل بالنسبة لجمهور الإنترنت الواسع أن يكون قد وجد طريقة للإبحار والحصول على المحتويات المجانية إلى جانب الاستفادة من الخدمات المجانية، إلى



جانب إهمال أية بيانات تظهر على الشاشة، ولا توجد لها أية أهمية لاستخدامها بشكل مباشر، وباختصار فإن الناس لن ينتظروا المعلن لفترة طويلة حتى يقول ما يريد».

إن ما تقدمه شبكة الإنترنت من غموض وحركة هي الظروف المثالية المطلوب توافرها للقيام بأنشطة إجرامية».

على ضوء نظرة عامة على سعر أسهم موقع ياهو، فإن هذه البوابة الناجحة تعد مثالاً حقيقياً على فقاعة الإنترنت، ويقول باندول كارانو العامل في مجال استثمارات المصارف: «إن الشركات الكبيرة تصل قيمتها ثلاثة أو أربعة أضعاف دخلها، وفي الواقع فإن قيمة الشركات العظيمة جداً التي تحقق هوامش ربحية عالية تصل على ثمانية أضعاف دخلها، ولكن لا يمكن أن تصل قيمة أية شركة مهما علا شأنها إلى عشرة أضعاف دخلها. ويقترح أنتوني بيركينز رئيس تحرير مجلة ريد هيرينغ أنه عندما تجاوز موقع ياهو علامة الثمانية أضعاف، عندئذ تعرض سعر السهم الخاص به إلى الثبات».

يقول غاري بلوم الرئيس التنفيذي في شركة فيريتاس موضحاً: «إن الانتباه مصدر نادر»، ويقول مقتبساً عن هيربرت سيمون: «إذا كان الانتباه نحو إعلانات الإنترنت متدنياً في جودته وقيمته، فإن البوابة التي يقصدها عدد كبير من الزائرين لن تكون كافية».

# YOU WORK EXTENDED HOURS. NOW YOUR IBM THINKPAD DOES, TOO.

### IBM ThinkPad X Series

*It's even easier to work away from the office, with this extra-light, extra-small and ultra-portable range of notebooks. The ThinkPad X Series gives you ultimate convenience and without sacrificing on performance.*

### IBM ThinkPad A Series

*A wide range of desktop alternative notebooks - from the affordable 'e' models with all the essentials to the 'p' models with the ultimate in performance and multimedia. There's a notebook here for everybody.*

### IBM ThinkPad T Series

*The most affordable ThinkPad notebook in IBM's range and one of the world's most popular notebooks.*
*Great value for money considering the extensive list of features and performance of this multi-purpose entry level product.*

Circle 039 on Product Information Card



### IBM ThinkPad X21

- Mobile Intel® Pentium®III processor 700 MHz with Intel® SpeedStep™ technology
- 128 MB - 384 MB SDRAM
- 20 GB HDD
- Integrated mini PCI 56K V.90 modem
- XGA TFT display 1024 x 768 resolution
- Travel weight 1.4 kg
- Microsoft® Windows® 2000 Professional
- Three-year limited warranty

**US$ 2,099***

### IBM ThinkPad A22m

- Mobile Intel® Pentium®III processor 900MHz with Intel® SpeedStep™ technology
- 64 MB - 512 MB SDRAM
- 20 GB HDD
- Integrated Intel® combination 56K modem & 10/100 Ethernet LAN connection
- 15.0" TFT display 1400 x 1050 resolution
- 8 x -2.3 x DVD drive
- Travel weight 2.9 kg
- ThinkLight™ keyboard light
- Microsoft® Windows® 98 Second Edition
- One year warranty

**US$ 2,299***



### IBM ThinkPad T22

- Mobile Intel® Pentium®III processor 1GHz with Intel® SpeedStep™ technology
- 128 MB - 512 MB SDRAM
- 32 GB HDD
- Integrated Intel® combination V90 56K modem & 10/100 Ethernet LAN connection
- 14.1" TFT display 1400 x 1050 resolution
- 8 x -2.3 x DVD drive
- Travel weight 2.4 kg
- Microsoft® Windows®2000 Professional
- Three-year limited warranty

**US$ 3,649***

intel inside pentium® III

GET IT NOW
www.ibm.com/pc/meep

IBM

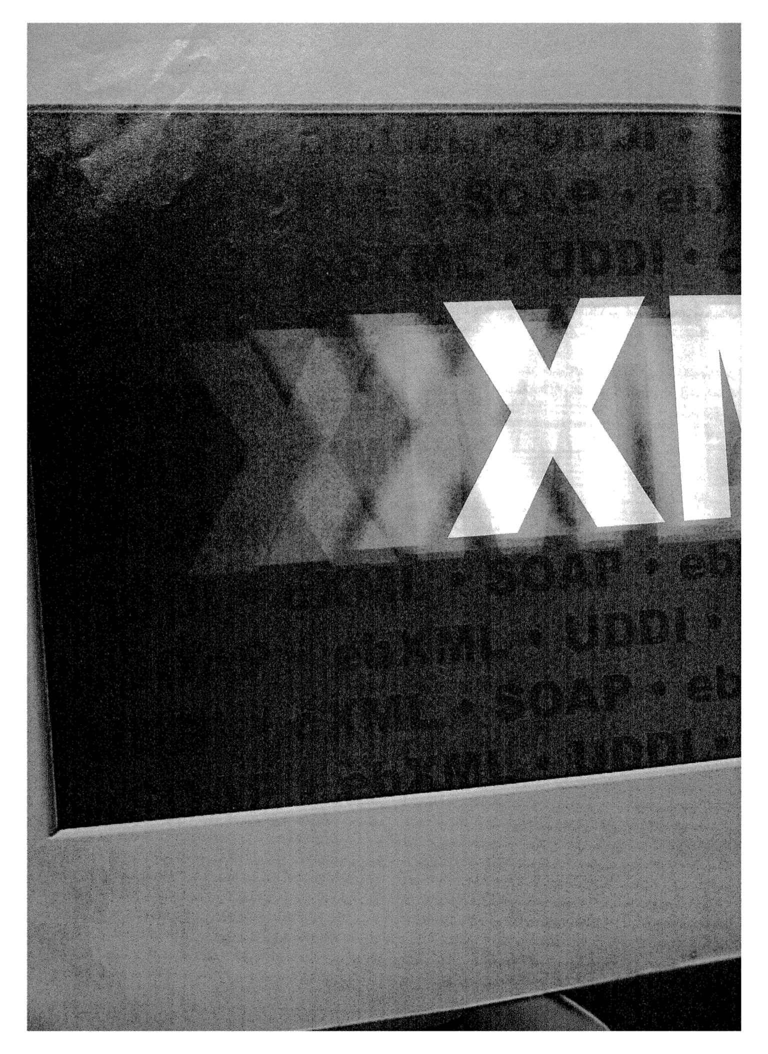
IBM PCs use genuine Microsoft® Windows®
www.microsoft.com/piracy/howtotell

* Recommended retail price excluding local customs and shipping. Resellers set their own prices and currencies, so actual prices may vary.

IBM product names are trademarks of International Business Machines Corporation. Intel, the Intel Inside logo and Pentium are registered trademarks of Intel Corporation or its subsidiaries in the United States and other countries. © 2000 IBM Corp.

# حساء المقاييس

إذا كنت من العاملين
في إنشاء تطبيقات الإنترنت فإنك ولا بد
قد مللت من متابعة حساء المقاييس
والمصطلحات الجديدة.
XML ومشتقاته هو موضة هذه الأيام،
وهذه الدراسة تحاول مناقشة
أساسيات هذا المقياس ومشتقاته.


SOAP •
UDDI •
SOAP •

تقدم مجموعة جديدة من مقاييس الإنترنت وعودا بتغيير الطريقة التي تقوم بها الشركات بإدارة الأعمال فيما بينها،

تماما كما قامت HTTP وHTML في أحد الأيام بتمهيد الطريق للتجارة الإلكترونية على الشبكة. ولكن عند اتخاذك لقراراتك هذا العام، لا تراهن بأعمالك الإلكترونية على أن هذه المقاييس سوف تقوم بين عشية وضحاها بتغيير أسلوب تفاعلك مع شركائك وزبائنك.

وبالرغم من أن XML أصبحت البرتوكول الأساسي لمشاركة البيانات بين تطبيقات Web لمختلفة، إلا أن الشركات بدأت حديثا باستخدامها بشكل واسع عند التعامل وإجراء صفقات تجارية في قطاع الأعمال الموجهة للأعمال B2B. في أقل من عامين سمحت لغة XML للأعمال بتأسيس علاقات تجارية بدون الاعتماد على شبكات EDI ومن ثم سهولة تشكيل آلاف الأسواق التجارية الإلكترونية ومزادات التبادل العلنية في قطاع الأعمال الموجهة للأعمال B2B.

وفي حين توفر لغة XML إمكانية تمثيل بيانات من مصادر مختلفة بطريقة عادية في قاعدة بيانات، فإنها تقدم مجموعة جديدة من مقاييس الإنترنت ووعدا للأعمال الإلكترونية بتسهيل إنشاء العلاقات التجارية، وربما حتى تأسيسها بشكل فوري.

يوجد أكثر من 120 مقياس تنتشر في لغة XML. تم تصميم العديد منها لصناعات محددة أو موجهة للإجراءات البسيطة للأعمال، مثل مشاركة بيانات المحاسبة بين الشركات. لكن عندما يأتي الأمر لتسهيل التجارة في قطاع الأعمال الموجهة للأعمالB2B، ربما أكثر المقاييس الجديدة أهمية هي: بروتوكول النفاذ السهل للعناصر (SOAP) Simple Object Access Protocol للوصول للعناصر التي وصفت في XML عبر الإنترنت ومقياس الكشف الشامل والوصف والتكامل (UDDI) Universal Discovery Description and Integration ، وهو محاولة أطلقت في بداية سبتمبر لتوفير سجل للأعمال الإلكترونية والخدمات والمنتجات التي تقدمها وكيفية الوصول إلى أنظمتها – ومقياس الأعمال الإلكترونية بهيئة XML (ebXML) الذي يقول أنصاره أنه سيوفر تصميما فعالا وبروتوكولا للاتصالات بين الأعمال.

وسيظهر خلال الاثني عشر شهرا القادمة تطبيقات تشمل مزودات لقواعد البيانات إلى البرمجيات، وستقوم بالمكاملة بين أنظمة معالجة المعاملات المتباينة وذلك من خلال دعم هذه المقاييس الجديدة. ويقول أنصارها أنه مع الوقت سوف تجعل الأعمال الإلكترونية تتخلى عن فكرة تأسيس علاقة تجارية محكمة مع الشركاء حيث يتطلب هذا الإجراء اليوم من كل أطراف العلاقة أن يتأكدوا من إمكانية تواصل تطبيقاتهم إما مباشرة أو من خلال مبادلات تجارية محددة .

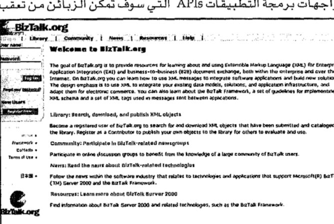
ويقول الأنصار أن المقاييس سوف تكون أساسيات التقنية التي سوف تسمح للأعمال الإلكترونية بتأسيس العلاقات في قطاع الأعمال الموجهة للأعمال B2B بطرق تلقائية في مجال صناعة العقارات مثلا، وفقا للخبراء سوف يكون بمقدور الوكالة ربط شركات التأمين وشركات سند الملكية وأصحاب العقار والمقرضين والوكلاء. أو قد يريد بائع تجزئة أن يتصل بشكل سريع مع مورد جديد. ووفقا للمحللين، وبما أن هذه المقاييس ما تزال في مراحل تطور متنوعة، فان هنالك فرصة طيبة بأن يتم تطبيق بروتوكول (SOAP) خلال هذا العام بشكل فعال في التطبيقات الجديدة.

وقد طرحت مايكروسوفت البروتوكول بشكل أساسي في العام 1999، ولكن تم تقديمه حديثا إلى اتحاد الشركات العاملة على شبكة ويب (W3C) World Wide Web Consortium والتي أسست مجموعة عمل بروتوكول XML. تقوم مايكروسوفت بدعم البروتوكول SOAP في البناء الداخلي لشبكتها، وقد بدأت شركة IBM بدعم SOAP في مجموعة تطوير برنامج التطبيق WebSphere الخاص بها لكي تسمح للمطورين بأن يقوموا بدمج مكونات XML في قاعدتها البيانية DB2، وفي سلسلة برامج تكامل التطبيق MQ Series.

وفي برامج إدارة شبكة Tivoli وأدوات تطوير لغة جافا VisualAge. سوف يكون بمقدور الأعمال الإلكترونية من خلال البروتوكول SOAP الحصول على شيفرة موجهة بالعناصر Object-Oriented Code والتي يمكن أن تحتوي على وظائف معينة مثل عربة تسوق معدلة لنوع معين من التعاملات ، وتشاركها مع شركاء أعمال آخرين.

يقول راندي مووين، مدير إدارة البيانات في شركة Bekins CO للشحن والشحن البحري، أنه مع زيادة عدد برامج التطبيقات التي تستخدم البروتوكول SOAP مثل برنامج VisualAge من IBM للغة جافا ومحيطات التطوير المتكاملة الأخرى، سوف يكون بمقدور شركاء الأعمال عكس توجيه شيفرة برنامج التطبيق .

ويقول «مووين»، أن القدرة على تغيير الشيفرة سوف تسمح لشركته بأن توفر واجهات برمجة التطبيقات APIs التي سوف تمكّن الزبائن من تعقّب




يمكن من خلال موقع «بيزتوك» الحصول على أحدث مقاييس وأخبار لغة XML

عمليات الشحن. ويقول أيضا أن كوداك وشركات أخرى قد أشارت بأنها سوف تستفيد من الخدمة التي تقدمها شركة Bekins. فعندما تشحن كوداك منتجاتها إلى الموزعين ، تستطيع تعقب حالة تلك الشحنات. علاوة على ذلك، يمكن أن تقدم Bekins برنامج تطبيق التعقب لكوداك لاستخدامه داخليا في برامج تخطيط المؤسسات ERP أو في أنظمة إدارة الموجودات .

ويضيف مووين بأن هذا سوف يمكن مقدم طلب الشراء من بناء برنامج تعقبي في تطبيقات مختلفة من شبكة ويب. في حين أن البروتوكول SOAP سيكون هاما لتبادل مكونات البرامج ، فان ebXML للأعمال الإلكترونية – والتي يتبناها مركز الأمم المتحدة لتسهيل التجارة والأعمال الإلكترونية The United Nations Centre For Trade (CEFACT) Facilitation and Electronic Business ومنظمة ترقية مقاييس المعلومات المركبة Organization For The Advancement of (OASIS) Structured Information Standards هي المرشح الأول لتحديد مقياس كيفية تهيئة وثائق XML. وهي أيضا بروتوكول إرسال رسائل يصف كيفية تبادل البيانات بأمان.

ويقول ديفيد بورديت، مدير إدارة المنتجات والمقاييس في شركة

Commerce Oneأنه يعتقد أن ebXML سوف يكون المقياس الأكثر انتشارا في قطاع بوابات الإنترنت الموجهة للأعمال B2B. حيث أنها اكتسبت دعم مجتمع التبادل الداخلي للبيانات الإلكترونية EDI بالكامل كطريقة لتعزيز XML.

ويقول غاي جيرغان، نائب رئيس شركة Montgomery Guaranty Trust CO أنه بعد أن تختار الشركة شركاء الأعمال على الشبكة تقوم ebXML بتوفير بروتوكول الاتصال للأعمال وتقوم الإنترنت بتوفير عملية الاتصال . ويضيف أنه لا يهم ما يتم إرساله مع ebXML. فبينما تنتظر الأعمال الإلكترونية بلورة ebXML في شكلها النهائي ، يمكنها أن تعتمد على البروتوكولات المسجلة ، مثل بروتوكول XML Common Business Library (xCBL) المسجل لشركة Commerce one، وهو بروتوكول وثائق ومحتويات يمكن للشركات استخدمه مع شركاء أعمالهم.

ويقول «بورديت» أنه يجب على مدراء تقنية المعلومات اعتبار xCBL كحجر أساس إلى أن تصبح ebXML جاهزة للتنفيذ على نطاق واسع.

واستنادا إلى آن ماري كيان، نائبة رئيس شركة Staples.Com للتجارة الإلكترونية في قطاع بوابات الأعمال الموجهة للأعمال B2B، فان بروتوكول Commerce XML (cXML) المسجل لشركة Ariba هو بديل بشبه ebXML، حيث أن بروتوكول cXML ناضج بشكل كاف لاستخدامه الآن وإلى أن يتوفر ebXML.

وتركز شركة Staples.com بشكل أساسي على استخدام أسلوب تنفيذ واحد من - XML نسخة - Ariba بدلا من تنفيذ جميع مقاييس XML الأخرى التي سوف تنبثق في العام القادم .

وتقول «كيان» أنها تشعر بالتأكيد أن cXML سوف تكون له أهمية في العام 2001. وأن هيمنة شركة Ariba في الإنجازات الإلكترونية تمنحها قوة قيادية رئيسية .

ويعلم الذين يسوّقون تطبيقات الإنجازات الأخرى أنهم لكي ينافسوا Ariba، فإن عليهم أن يثبتوا وبوضوح عملية الاتصال بالمورد. حيث أنه عند اتباع مقياس Ariba ذاته، فان أي مورد يستطيع الاتصال مع Ariba سيكون بمقدوره الاتصال بسهولة مع تطبيقات الإنجازات الأخرى باستخدام cXML.

وتضيف «كيان» أن شركة Staples.Com بدأت أولا باستخدام cXML ووجدت أنها تستطيع ربط الموردين بسرعة إلى أنظمتها. إن توفير هذه الإمكانية للموردين تسرع من انتشار الأسواق الإلكترونية وتطبيقات الإنجازات الإلكترونية .

### استعراض المقاييس

يقول المحلل جيم كوبيلوس من شركة Burton Group، أن ebXML هو بناء داخلي حيادي ومواصفات نقل وتحديد مسار وتحزيم البيانات، وهو ما زال في مراحله الأولى ولن يتبلور في شكله النهائي حتى نهاية العام القادم .

OASIS وCEFACT هي أكثر تفاؤلا. وحسب تصريحات المنظمتين فإنه المقاييس الجديدة ستكون قد اكتملت عند قراءتكم لهذه الكلمات.

ويقول سكوت هبنر، مدير تسويق الأعمال الإلكترونية في IBM، أن الأعمال الإلكترونية سوف تستخدم SOAP كونه يصف كيفية الوصول إلى XML، داخليا لإجراء التكامل في التطبيقات أوتوماتيكيا، وأيضا في برامج تخطيط مصادر المؤسسات ERP فيما يتعلق بتطبيقات إدارة الموجودات، وخارجيا لإجراء تكامل التطبيقات أوتوماتيكيا مع شركاء الأعمال.

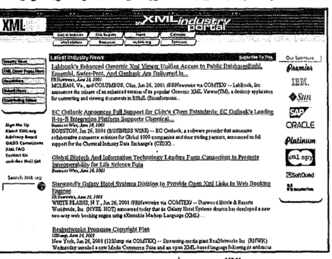
ويقول كوبيلوس أن SOAP سوف يسمح للأعمال الإلكترونية بمشاركة التطبيقات، وليس فقط البيانات، مع شركاء أعمالهم وزبائنهم، ولكن ستكون هنالك حاجة لبعض الوقت قبل أن يتم استخدام كلا من SOAP، وebXML على نطاق واسع.

ولكن بينما تقدم هذه المقاييس وعودا بتسهيل تبادل البيانات، فما تزال الأعمال الإلكترونية بحاجة لطريقة تجد بها بعضها البعض. وسوف يسمح UDDI، والذي طُرح في سبتمبر، للأعمال الإلكترونية بمشاركة معلومات من خلال سجل نظام عام، تماما كما تسمح مزودات DNS للمتصفحين بالعثور على مواقع ويب. وقد عبرت أكثر من 130 شركة عن دعمها لمقياس UDDI.

ويقول هبنر أن UDDI هو عبارة عن سجل أعمال يقوم بإجراء عمليات تأسيس علاقات أعمال أوتوماتيكيا على الإنترنت عن طريق السماح للشركات بوصف أعمالهم، ونشر خدماتهم على شبكة ويب وتعريف اللغة التي تستخدمها.

ويقول براد فيسيليك، المدير التنفيذي في شركة وسطاء Couch Braunsdorf Insurance، أن هذا قد يعني عرض الأعمال الإلكترونية أوتوماتيكيا للزبائن والشركاء .

ويبقى الحال على ما هو عليه، حيث يستطيع المستهلكون استخدام مواقع شركات تأمين على شبكة ويب للحصول على أسعار أو العثور على وكلاء.




موقع XML.org يحتوي على أخبار الصناعة وتطور المقاييس المختلفة

ولكن بعد ذلك يجب إعداد بوليصة إما عن طريق الهاتف أو بواسطة البريد العادي.

ويضيف فيسيليك، يجب أن يتم التعامل كما كان الحال عليه منذ 20 سنة مضت. حيث أنه ما زال على شخص ما أن يرفع الهاتف لاستكمال معاملة. وسوف يمكننا UDDI من إزالة بعض التفاعلات البشرية، وذلك لأنه سيكون بمقدور الوسطاء تبادل معلومات الأسعار مع عملائهم ، كما تفعل شركات Chubb وHartford وTravelers.

اقترحت شركات IBM، Microsoft، Ariba أولا إنشاء UDDI، ثم انضمت إليها لاحقا شركة Hewlett- Packard.

أطلقت الشركات المؤسسة نسخة تجريبية للموقع- (www.uddi.org/register.html) محتويا على معلومات عن شركات وعن الخدمات التي تقدمها، بالإضافة إلى كيفية الوصول إلى هذه الخدمات وسيحدث إطلاق السجل ضجة هائلة.

وبدون استخدام UDDI، وإذا لم تستخدم الشركة التطبيقات وخدمات ويب ذاتها التي يستخدمها الشركاء التجاريون، فإن عليها أن تقوم بعمل استثمارات تقنية ضخمة لإنجاز الأعمال باستخدام الإنترنت. المراد من

TopXML.com network — VBXML.COM, TrainIT Store, Snippet Central — VB XML

Start Here | Search / Directory | Articles and Code | Community | Developer Store

QUICK START
Learn XML
Learn XSL
Learn B2B
Learn SOAP
Learn WAP
Learn .NET
Learn XHTML
Learn Parsers
Learn SQL
Learn XPath
Learn BizTalk
Learn DOM
Learn SAX
Learn Java
Learn ASP.NET
Free XML Newsletter
Source code!
Email Archives

SEARCH VBXML.COM

**Welcome to TopXML**

TopXML is a 3 year old XML community where developers can contribute content, share source code, exchange ideas, setup open source projects and learn. Spend some time in the discussion board and get to know everyone. TopXML is a collection of top XML resources: VBXML.COM, Snippet Central and the TrainIT Store. There is only one thing we do well and that is XML. Thank you for using TopXML and welcome!

Please feel free to contact me (Mark Wilson) about any of the changes or to discuss working with TopXML on any ideas or projects. My YIM is mark_tracey or you can email me.

Read our new announcements

Click here to sign up for the free monthly xmlNews newsletter in your inbox!

18 June 2001 — Web Services — Rob Howard
13 June 2001 — XML Applications using JavaServer Pages (JSP) — Alexander Nakhimovsky, Colgate University
11 June 2001 — Database Web application Wizard — Dmitriy Shapiro
06 June 2001 — Converting HTML to XML — Paul Howard
04 June 2001 — Building .NET Components and Controls for ASP+

Mark Wilson — Some great links and resources
Kurt Cagle — Is the Web Dying?
Michiel van Otegem

eBotShop — Want custom XML training for your dev team? Contact the specialists! — VB XML — TrainIT — Click here to contact — TrainIT is the store where you buy IT training educational content from around the ... all collected one place for more hunting it's all here for purchasing

موقع VBXML.org دراسات متنوعة عن لغة XML

UDDI هو تمكين الأعمال من العثور على بعضها البعض والتعريف عن احتياجاتها وقدرات أعمالها الإلكترونية والتقنية.

إذا كان لدى الشركة احتياجات أعمال تتطلب شريك تجاري، فعليها إدخال مقياس كما هو موصوف في سجل UDDI. على سبيل المثال، بمقدور شركة أن تبحث عن شركة شحن تستطيع شحن البضائع عالميا والتعامل مع الرزم الضخمة.

يقول فيسيليك من شركة Couch Braunsdorf أن UDDI، سوف يسمح للأعمال الإلكترونية بتوفير طريقة وصول لخدمات شركائهم. ويضيف فيسيليك أنه بالإمكان تجميع عمليات مختلفة ككتلة من الخدمات. فعندما ينتقل شخص ما إلى ولاية نيوجرسي مثلا، فسوف نكون مدرجين ككتلة تستطيع أن توفر عقارات ومحامين وتفتيش على المنازل وخدمات الرهن.

ويستند UDDI على مبدأ سجل خدمات قياسية بصفحات صفراء وبيضاء وخضراء لقوائم الأعمال. حيث تعرض الصفحات البيضاء موقع الشركة ومعلومات الاتصال، وتصف الصفحات الصفراء ما تبيعه الشركة، وبنود وشروط التعامل وتحتوي الصفحات الخضراء على واجهات برمجة التطبيق لأنظمتهم بهيئة XML.

أكبر العوائق التي قد تواجه المواصفات ستكون عمليات القبول وشراء السلع من قبل مؤسسات الأعمال ذاتها. وسيكون هناك أيضا تحديات تقنية مثل عمليات التسلق والتنفيذ المادي.

ويقول هبنر من شركة IBM أن سجل الأعمال سوف يحتوي على واجهات مبرمجة منشورة وبذلك تستطيع الاستفسار عن موجودات شركة ما وسيتم إخبارك عن كيفية تقديم طلب شراء. وسوف يتم تسجيل الأعمال بنفس الطريقة التي يتم فيها تسجيل عناوين URL مع نظام أسماء النطاق DNS.

ويشبه UDDI بروتوكول BizTalk من مايكروسوفت في أن كلاهما يستخدمان SOAP كبروتوكول نقل ويوفران وصف الخدمات والموقع ومواصفات الربط، لكن الفرق هو أن BizTalk مسجل لشركة واحدة. على الرغم من المزيج الفوضوي من المقاييس التي انبثقت من خلالها XML، فسوف تشهد الأعمال الإلكترونية خلال الاثني عشر شهرا الحالية حفنة من مقاييس الأعمال الموجهة للأعمال B2B التي تستخدم XML كأساس.

ويقول بوب سوتر، مدير استراتيجيات مقاييس الأعمال الإلكترونية لدى IBM، أن ما تم خلال الفترة الماضية كان بمثابة وضع للأسس؛ حيث كانت المقاييس تتطور بشكل أبطأ في فضاء XML وذلك لأن مقياس XML نفسه كان قيد التطوير والتحسين، أما الآن فتتوفر معظم الأجزاء الرئيسية وبذلك يستطيع الناس الاستمرار في البناء على مستوى أعلى.

بينما تقوم منظمات تقنية المعلومات بتقييم مدى فائدة المقاييس المنبثقة في قطاع الأعمال الموجهة للأعمال B2B، يبقى السؤال عالقا عن مدى فعالية XML ودرجة صعوبة تحقيق التكامل والربط بين مواصفات الصناعات الشاقولية التي لا تعد ولا تحصى.

ويقول جون رايمر، رئيس شركة Upstream Consulting، أن إحدى العوائق الفنية قد تكون حجم رسائل XML، حيث أن بعض الشركات لا تعرف بعد كيف ستتعامل مع تلك المشاكل المعلقة.

إن بوابات الأعمال الموجهة للأعمال B2B تنبثق من أجل صناعات معينة. على سبيل المثال يتم استخدام XML وEDI في مواصفات تبادلات بيانات الصناعة الكيميائية (CIDX) للسماح لأنظمة الشركات الكيميائية بمشاركة المعلومات وإنجاز التعاملات فيما بينها. وهناك أيضا تبادلات موجهة لمواضع معينة ضمن الصناعة ذاتها، مثل لغة توصيف المنتجات المالية (fPML) Financial Products Markup Language التي سوف تسمح للمؤسسات الاستثمارية بتجارة المشتقات derivatives على الشبكة.

بالرغم من وعود XML بتسهيل المتاجرة بوثائق الأعمال الإلكترونية، يشير بعض مدراء تقنية المعلومات أن مقاييس بوابات الأعمال الموجهة للأعمال B2B بهيئة XML ليست نموذجية للعديد من الشركات. فقد ينتهي الأمر بالشركة للتخلي عن بعض الميزات المنافسة عن طريق عرض تطبيقاتها وخدماتها الداخلية من خلال مقاييس الأعمال الموجهة للأعمال B2B بهيئة XML. ويقول «فيسيليك»، إذا تعاملت الشركة مع 30 شركة تأمين أخرى فقد لا ترغب في كشف نفسها لهم جميعا.

## مواصفات متلاشية

ويقول والكر من شركة Forrester العالمية للأبحاث، أنه وكما هو الحال مع أية مجموعة من المقاييس فإن الكثير منها، والتي بهيئة XML الموجهة للأعمال الإلكترونية مهددة بالهلاك. وأحد الأمثلة على ذلك هو بروتوكول Information Content & Exchange (ICE) لتبادل معلومات الأعمال. وقد كانت الغاية من ICE تبادل تصميم بهيئة رسائل بين الشركات، تماما مثل البروتوكولات بهيئة XML مثل BizTalk لشركة مايكروسوفت.

ويضيف والكر بأن ICE هو أحد المقاييس التي قد تتلاشى في العام الحالي، حيث أنه لم يلق دعما كبيرا، ويقوم مجتمع XML بإيجاد مقاييس أخرى تجد حلا للمشكلة ذاتها بطريقة أخرى. وليس من المتوقع وجوده على الساحة هذا العام. ولا يجب على مدراء تقنية المعلومات الذين يطمحون للنجاح أن يحبسوا أنفاسهم بانتظار أن تساندهم أي نوع من المنتجات. ويقول كوبيلوس، أنها مبادرات طموحة جدا، ولكن مازال غامضا ما إذا كان بالإمكان استكمال المواصفات، وإن استكملت ما إذا كان سيتم تنفيذها في بيئات متعددة الباعة ذات قابلية للتشغيل الداخلي في العام الحالي.

ولا توجد مقاييس في تبادل رسائل الأعمال الموجهة للأعمال B2B حتى الآن – حيث توجد فقط مقاييس طموحة في حالات متنوعة تبشر بالخير والكمال.




مركز القاهرة الدولي للمؤتمرات

٢٨ - ٣٠ مايو ٢٠٠٢

# اغتنم الفرصة

زوروا موقع كومدكس على الشبكة: www.comdex-mideast.com

للحصول على التفصيلات الكاملة حول كيفية الاشتراك يرجى الاتصال بـ:

**الشرق الأوسط وأوروبا لخدمات الدعم والمبيعات - فعاليات مجموعة الدباغ لتقنية المعلومات**

دبي، هاتف: ٢٢٨٠٠٢٩ ٠٠٩٧١٤، فاكس: ٢٢٧٩٩٣٧ ٠٠٩٧١٤، البريد الإلكتروني: comdexsales@ditnet.co.ae

**مصر لخدمات الدعم والمبيعات - العلاقات الترويجية العالمية**

هاتف: ٧ - ١٤٢٥ ٤٠٤ ٢ ٠٠٢٠، فاكس: ٥٧٦٢ ٤٠٣ ٢ ٠٠٢٠، البريد الإلكتروني: sales@promo-links.com

Circle 040 on Product Information Card


ماسايوشي صون
ملك رأس المال
المخاطر قادم
إلى الشرق الأوسط

يُعتبر رأس المال المُخاطِر venture capital أحد أهم العناصر التي ساهمت وتساهم في بناء اقتصاد الإنترنت عالميا. وخلال الأعوام القليلة الماضية ساهم رأس المال المخاطِر حرفيا ببناء اقتصاد إنترنت.

ولمن لم يتعرف على المصطلح بعد نقول ببساطة أن رأس المال المخاطر هو تعبير عن مجموعة من المستثمرين، يجتمعون ضمن مؤسسة واحدة ليقوموا باستثمار نقودهم الخاصة أو نقود مجموعة من المساهمين، في مشاريع جديدة عالية المخاطرة. وفي بداية عصر الإنترنت كان عدد هذه المؤسسات يُعد على الأصابع، ونذكر من هذه الشركات «كلاينر بيركنز كوفيلد آند بايرز http://www.kpcb.com/»، وشركة «آيديا لابز http://www.idealabs.com/»، وشركة «سوفت بانك http://www.sbvc.com»، ويمكن القول أن الإنترنت كما نعرفها اليوم قامت على أكتاف هذه الشركات، والتي حققت بالطبع البلايين من الدولارات كعوائد على استثماراتها، رغم خسارتها لمئات الملايين في بعض الأحيان.

وفي عالمنا العربي توجد مؤسسات لرأس المال المخاطر، بدأت بالظهور عندما ابتدأت «طفرة الإنترنت» بالوصول إلى منطقتنا، وسمعنا بالكثير منها، ولكن يبدو أن الانهيار الذي حصل في الأسواق المالية العالمية خلال الفترة الماضية أثر على هذه الشركات وأدى بها إلى تخفيف حدة سرعتها في الأسواق المحلية. وبالطبع فإننا لم نسمع عن أي شركة عالمية لرأس المال المخاطر قامت أو تخطط للقيام بالاستثمار في قطاع تقنية المعلومات في منطقتنا. وربما يكون السبب في ذلك هو أن المنطقة بفعل العوامل السياسية والتركيبة الاقتصادية تُعتبر بالنسبة للكثير من المستثمرين كتابا مغلقا لا يجرؤون على فتحه.

ولكن الأمور على وشك التغير، حيث أثار اهتمامنا مؤخرا خبر تناقلته وسائل الإعلام العالمية مفاده أن البليونير الياباني، الكوري الأصل، ماسايوشي صون، بدأ يوجه أنظاره وأنظار شركته «سوفت بانك فنتشر كابيتال» نحو منطقتنا، وذلك من خلال مشروع مشترك مع البنك الدولي تم بموجبه إنشاء صندوق بقيمة 500 مليون دولار لمساعدة مشاريع الإنترنت والتقنية في المنطقة الآسيوية خصوصا والدول النامية عموما.

فمن هو ماسايوشي صون وما هي مخططاته؟

### بدايات متواضعة

ماسايوشي صون يحمل اليوم الجنسية اليابانية، ولكنه واحد من الكوريين القلائل الذين تمكنوا من عمل ذلك في مجتمع معروف بالانغلاقية تجاه المهاجرين، وربما معاملتهم بنوع من الفوقية. وربما لا يعرف الكثيرون أن المنزل الذي ترعرع فيه صون كان بيتا من الصفيح إلى جانب السكة الحديدية. وحتى اليوم فإنه لا يوجد عنوان منزل أو شارع على شهادة ميلاده. وكما هي الحال لدى الكثير من الأقليات العرقية التي تنشأ في مجتمعات منغلقة، فإن ذلك يكون في كثير من الأحيان حافزا لتطوير الذات والتقدم، وكذلك كان الأمر مع صون والذي ابتدأ حياته العملية مبكرا في سن السادسة عشرة بالهجرة من اليابان إلى الولايات المتحدة الأمريكية ليتعلم اللغة الإنجليزية. وهناك التحق صون بجامعة كاليفورنيا في بيركلي وحصل على شهادة البكالوريوس في الاقتصاد. وبينما كان صون في الجامعة تمكن من جني مليونه الأول وذلك باستيراد ألعاب الفيديو من اليابان وبيعها للطلبة وتثبيتها على أجهزة الكمبيوتر في الحرم الجامعي. كما عمل صون نفسه على تطوير العديد من ألعاب الكومبيوتر. ولكن اندفاعه الاستثماري لم يتوقف عند هذا الحد (ماذا ستفعل لو وجدت نفسك مليونيرا في هذه السن المبكرة؟) فقد قام صون بالاستثمار في جهاز جيب للترجمة الفورية قام ببيعه إلى شركة شارب كوربوريشن، وقد أصبح هذا الجهاز النواة الأولى لمجموعة أجهزتها الناجحة التي أطلقت عليها الاسم «ويزارد». كما قام صون خلال تلك الفترة من حياته بتأسيس شركة يونيسون في مدينة أوكلاند بكاليفورنيا، والتي تمتلكها الآن شركة كايوسيرا.

وعندما بلغ صون من العمر 23 عاما قام بتأسيس شركة سوفت بانك Soft Bank (في العام 1981) والتي كانت في طليعة شركات التقنية الرقمية في عصرنا الحديث. وقد ابتدأت سوفت بانك كشركة لنشر وتوزيع البرمجيات إضافة إلى المطبوعات والنشرات التقنية. وواصلت الشركة أعمالها هذه حتى العام 1995، وهو العام الذي شهد بداية الإنترنت التجارية التي نعرفها اليوم. ففي ذلك العام قامت سوفت بانك باستثمارها الأول في موقع ياهو !YAHOO، وهو استثمار أثبت عبقريته عندما تصدرت ياهو قائمة شركات الإنترنت الأمريكية مما ضمن لصون موطئ قدم قوي في السوق الأمريكية، ومن ثم السوق العالمية. وعندما أثبت هذا الاستثمار نجاحه تشجع صون وأصبح طموحه الرئيس هو المساعدة في بناء وتأسيس شركات التقنية في العصر الرقمي.

وفي عام 1999 قامت سوفت بانك بتسريع خطاها نحو المشاركة في بناء الاقتصاد الرقمي الحديث من خلال تحويل نفسها إلى شركة استراتيجية قابضة متعددة الأطراف والعمل على الانتشار في أوروبا، وآسيا، والمحيط الباسيفيكي، وأمريكا اللاتينية، وأفريقيا، والآن في الشرق الأوسط كما ينص البيان الصحفي الذي أصدرته الشركة على موقعها www.sbvc.com.

وبفضل الطموح في الاستثمار تمتلك سوفت بانك اليوم مجموعة كبيرة من شركات الاقتصاد الحديث الناجحة، وهي إحدى شركات رأس المال المخاطر القليلة

**بعض مما في محفظة سوفت بانك الاستثمارية**

**فايل فيش:**

www.filefish.com،

شركة رائدة في تطوير الجيل الجديد من المكاتب الجوّالة، وتطور حاليا حلولا تسمح للمستخدمين في قطاع الأعمال بأن يعملوا على البيانات والملفات بغض النظر عن مكان تواجدها. وباستخدام أية أداة للمعلومات الرقمية.

**جينيريك ميديا:**

www.genericmedia.com

شركة تقوم بتطوير خدمات النشر على الإنترنت باستخدام هيكلية للوسائط الانسيابية streaming media ونشرها إلى أكبر جمهور ممكن. وستسمح التقنيات التي تقوم الشركة بتطويرها بنشر الملفات الانسيابية من ملف مصدري واحد وتوزيعها على مصادر متعددة فورا، وإلى أي جهاز رقمي بغض النظر عن بيئة تشغيله ونسق التشغيل.

**نيو زينغ:**

www.newzing.com

شركة لتطوير تطبيقات الإنترنت للفيديو والوسائط المتعددة الغنية. وتنشر الشركة تطبيقا اسمه سينكروميديا للإعلان، والتجارة الإلكترونية، والرسوم. كما يتعامل التطبيق مع ملفات الفيديو والصوت ويقوم بنقلها إلى بيئات تشغيل متعددة.

**أوديف:**

www.oediv.com

وتقوم الشركة بتطوير الحلول الخاصة بنشر الفيديو عبر الإنترنت، وخصوصا الخاصة بمدراء التسويق والعاملين على شبكات الإنترانت.

**بوكيت ذيس:**

www.pocketthis.com

والتي طرحت مؤخرا طريقة في غاية الحداثة لتزويد المستخدمين




طموح صون الرئيسي هو المساعدة في بناء وتأسيس شركات التقنية في العصر الرقمي

التي تمكنت من النجاح في هذا المجال مثل E*Trade (www.etrade.com)، وياهو (www.yahoo.com)، وزيف ديفيس Ziff Davis الشركة الناشرة لأكبر مجموعة من مجلات التقنية العالمية ومنها مجلة بي سي ماغازين (التي تقوم الشركة الناشرة لهذه المجلة بطرح الإصدار العربي منها)، إضافة إلى عشرات من شركات التقنية الناشئة المنتشرة في جميع أنحاء العالم.

### إدارة مبتكرة

أحد الأسباب التي أدت إلى نجاح ماسايوشي صون، ومعه سوفت بانك كانت أسلوبه المُبتكر في الإدارة، حيث يقوم بتفويض المدير العام لكل شركة من شركاته ليتخذ القرارات التي يراها مناسبة. ويشيع عن صون بأنه يصف أسلوبه في الإدارة بأسلوب المزود/المستفيد Client/Server وهو الأسلوب الذي تعمل به شبكات الكمبيوتر، حيث يمكن للجهاز المستفيد (وهو المدير العام) أن يقوم بتنفيذ الكثير من الأمور والفعاليات وحده، ولكنه يحصل على معلوماته ومراسلاته من خلال جهة مركزية وهي الجهاز المزود والذي قد يقوم بمشاركة هذه المعلومات مع أجهزة مستفيدة أخرى. وهذا الأسلوب تعاوني وليس هرمي طبقي كما هو الحال في الكثير من المؤسسات، وخصوصا اليابانية منها. ومن الابتكارات الإدارية لدى صون هو أنه قام بإنشاء فرق

الجوالين بصفحات الإنترنت، حيث تقدم الشركة لهؤلاء المستخدمين جيباً خائليا للحفظ السريع للمعلومات التي يصادفونها على الإنترنت، أو ضمن برمجياتهم المكتبية. ويمكن للمستخدمين باستعمال هذه التقنية عمل الأمور نفسها من خلال أدواتهم الجوالة، والنفاذ إليها بكبسة زر واحدة.

**كوفا:**

www.quova.com

شركة لتطوير الحلول الذكية لبنى الإنترنت التحتية والموجهة للأعمال الإلكترونية. وقد قامت الشركة بطرح تطبيق جيو بوينت 2" والذي يمكن باستخدامه تحديد موقع مستخدمي الإنترنت بدقة مقدارها 98٪. وبفضل هذه الأداة يمكن للمعلنين على الإنترنت تقديم إعلانات موجهة بشكل دقيق إلى متصفحي الإنترنت حسب موقعهم الجغرافي.

**يونايتد ديفايسيس:**

www.uniteddevices.com

وهي شركة للبرمجيات والحوسبة الموزعة distributed computing. وقد طورت الشركة تقنية MetaProcessor والتي تسمح للمؤسسات أن تستخدم الطاقات العاطلة في أجهزة الكمبيوتر المرتبطة بالإنترنت لمعالجة بياناتها.

**فيري بوست:**

www.veripost.com

شركة تقوم بتطوير حلول تجعل من تغيير عنوان البريد الإلكتروني أسهل بمئات المرات، في عالم تتغير فيه عناوين الإنترنت بمعدل 80 مليون عنوان في العام. وباستخدام تقنية فيري بوست، يمكن لأي شخص يعرف العنوان القديم أن يحصل على العنوان الجديد ما دام مسجلا لدى الشركة-بعد الحصول على تفويض من المستخدم.




عمل يطلب منها أن تقوم بتحضير حساب أرباح وخسائر يومي لكافة شركاته. وربما يكون هذا هو أحد الأسرار التي أدت إلى نجاح استثمارات صون في شركات التقنية والإنترنت، والتي عُرف عنها خلال فورة الإنترنت الإسراف في النفقات التسويقية والمظهرية، مما أدى بالتالي إلى انفجار فقاعة الإنترنت.

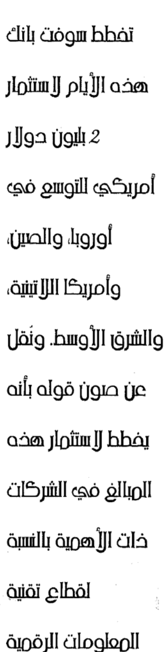
ومن التقاليد الإدارية الأخرى التي اشتهر صون بها هي أسلوب «النقرات الألف Thousand Knocks»، حيث يُفترض بالمدراء العاملين في مؤسسات صون أن يقوموا بتحليل ودراسة وكتابة التقارير المالية والخطط الاستراتيجية بألف طريقة.

ويُعد صون اليوم أحد أنجح رجال الأعمال في العالم، حيث يعمل كعضو في مجلس إدارة شركة سيسكو سيستمز. كما أن مجلة فوربس العالمية منحته لقب «أفضل المستثمرين اليابانيين»، والعديد من التصنيفات العالمية تضعه ضمن أوائل رجال الأعمال عالميا، كما حصل أخيرا على لقب «أشهر رجل أعمال ياباني في العصر الرقمي» من مجلة يو أس نيوز وورلد ريبورت.

### استثمارات عالمية:

ومؤخرا قام صون ومعه سوفت بانك بتوجيه أنظاره إلى السوق العالمي، للاستثمار في التقنيات الناشئة، وخصوصا في قطاع الإنترنت. فمنذ عام 1995 قامت شركاته باستثمار مبلغ إجمالي قدره 3.8 بليون دولار






للحصول على حصة في 300 شركة إنترنت وتقنية. وتخطط سوفت بانك هذه الأيام لاستثمار 2 بليون دولار أمريكي للتوسع في أوروبا، والصين، وأمريكا اللاتينية، والشرق الأوسط. ونُقل عن صون قوله بأنه يخطط لاستثمار هذه المبالغ في الشركات ذات الأهمية بالنسبة لقطاع تقنية المعلومات الرقمية-وخصوصا في التجارة الإلكترونية، والخدمات المالية، والإعلام. ويصاحب هذا الإعلان للتوسع عالميا عدد من الإعلانات الأخرى التي طرحتها شركات استثمارية عالمية أخرى مثل «إنترنت كابيتال غروب Internet Capital Group»، وشركة «سايبر ووركس Cyber Works» العاملة من هونغ كونغ.

ولكن المحللين يرون أن هذه الشركات تفتقر إلى قوة وحجم سوفت بانك، كما أنها متأخرة في الدخول إلى هذه الأسواق. ويقول المحلل ماهندرا نيجي من شركة ميريل لينش «أن سوفت بانك هي شركة رأس المال المخاطر الوحيدة ذات الطابع العالمي، خصوصا وأنها تمنح من تدعمهم نفاذا إلى الأسواق الأمريكية والأوروبية والآسيوية».

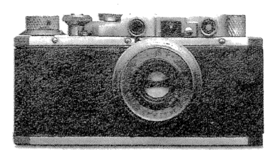
ومن الجدير بالذكر أن هنالك بعضا من مشاريع صون التي لم تلاق الترحيب من قبل البعض؛ فقد احتج معارضو العولمة على مشروعه لاستثمار 500 مليون دولار في صندوق مشترك مع البنك الدولي لتشجيع مشاريع الإنترنت في العالم النامي. كما أن شراءه لـ 49٪ في مصرف «نيبون كريديت بانك» الياباني، وحصته الثانوية في سوق ناسداك الياباني أثار حفيظة البعض. حيث أن هنالك من يقلق بأن صون سيستخدم نفوذه كمصرفي وشريك في السوق المالي ليقدم معاملة تفضيلية للشركات المرتبطة بسوفت بانك. وتعليق صون الوحيد على ذلك هو أنه يحاول إحياء الاقتصاد الياباني، ورغم أن البعض قد لا يتفق مع صون في استراتيجيته الاستثمارية، فإن الرجل لم يصل إلى العرش الذي يتبوأه اليوم من خلال الاستثمار المحافظ. حيث أن صون يؤمن بأن الأسلوب الأنجع للاستثمار في شركات الاقتصاد الحديث يتلخص في تقسيم استثماراته إلى أجزاء صغيرة وشراء حصص في مجموعات كبيرة من الشركات بدل شراء حصص كبيرة في مجموعات صغيرة، وهدفه الوحيد هو اكتشاف أحدث التقنيات وأكثرها تطورا، ومن ثم الاستثمار فيها، وبعد ذلك نقلها إلى مرحلة الاكتتاب العام، ليقوم باستنساخها فيما بعد في الأسواق العالمية.

وقد تعرضت سوفت بانك خلال العام 1999 والعام الماضي لبعض النكسات نتيجة الانفجارات المتواصلة في فقاعة الإنترنت والتي أدت إلى انخفاض أسعار أسهم الشركة من 1900 دولار أمريكي للسهم الواحد إلى 475 دولارا للسهم الواحد، مما أدى إلى تبخر 130 بليون دولار من رأس المال الورقي للشركة.

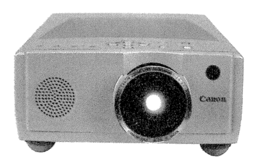
ولكن هذه النكسات لم تحبط صون والذي يقول بأن الإنترنت لا تزال في مرحلة النمو وأن الأرباح الحقيقية ستأتي في مراحل لاحقة، ويُعرف عن سوفت بانك بأنها تتربع عادة على احتياطي نقدي يفوق البليون دولار، إضافة إلى بلايين الدولارات التي يمكن تحقيقها عندما تُطرح للاكتتاب العام الشركات الموجودة في محفظة الشركة الاستثمارية. وقد حققت بعض أجزاء الخطة الاستثمارية للشركة النجاح، فخلال العام الماضي أعلنت ياهو اليابان، وهي الشركة التي تمتلك سوفت بانك حصة 51٪ منها، ارتفاعا في الأرباح بمقدار 600٪، إضافة إلى أن ياهو اليابان تُعد اليوم أكبر بوابة للإنترنت هناك حيث يصل معدل الصفحات المستعرضة يوميا إلى 78 مليون صفحة.

واليوم، يحتاج صون، ومعه سوفت بانك، أكثر من أي وقت مضى لاستنساخ نجاحه في أوروبا وآسيا، وأيضا الشرق الأوسط. وللأسف، ورغم محاولاتنا الجدية للحديث مع ممثلي سوفت بانك في المنطقة، فإننا لم نتمكن من ذلك، وسنحاول تحقيق ذلك في إعداد قادمة.

**جبرا غنيم**



1937 - Leading edge optical technology




2001 - Leading edge optical technology

# The LV 5100E Ultra Portable Projector
# Everything depends on which image you project



LV 5100 E



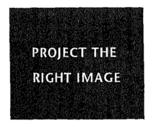
LV 7325 E






LV 7525 E

You've put a lot of effort into perfecting your presentation. So why take chances with your equipment. Years of experience in optical imaging enables Canon to develop technologies like Turbo Bright System. This innovative system allows 25% more light to pass through the power of a Canon lens. The result is a bright, crisp, distortion-free projection. The new Canon projector is also lightweight and compact, so you can impress an audience even when you're on the road.




Canon

Imaging across networks

CANON MIDDLE EAST FZ-LLC TEL: 971 4 3313475

• BAHRAIN - GREEN SALON TEL: 973 291295 • EGYPT - ETCO TEL: 202 2909141 • IRAN - APHOMAR TEL: 98 21 2090715 • JORDAN - UNITED ELECTRONIC CO. TEL:962 6 5667720 • KUWAIT - NASER MOHD. AL-SAYER TEL: 965 2448103 • LEBANON - IMAGE SYSTEMS TEL: 961 1 582000 • OMAN - GENETCO TEL: 968 792275 • QATAR - SALAM TECHNICAL SERVICES TEL: 974 4684288 • SAUDI ARABIA - EL-AJOU GROUP TRADING CO. TEL: 966 1 4041717 • SYRIA - GEORGE SYRIANI TEL: 963 11 2218244 • UAE - NGTC TEL: 971 4 2822696 • YEMEN - POPULAR STORES TEL: 967 2 202436

*Editor's choice in the June 2001 issue of WINDOWS USER MAGAZINE MIDDLE EAST.
*Editor's choice in the February 2001 issue of PC MAGAZINE, Near & Middle East.

Circle 041 on Product Information Card

# إنترنت العالم العربي تشارك في E3

**معرض الترفيه الإلكتروني E3 الذي جرى في لوس أنجلوس كان الحدث الأهم لكل صناعة الألعاب هذا العام ومثل كل عام، كانت إنترنت العالم العربي هناك لتنقل لكم من داخل المعرض أهم ما جاء فيه من الألعاب التي تلعب جماعيا عبر إنترنت.**

## The Sims Online (EA)

لا شك أن تصدر موقع الكترونيك أرتس منتجي ألعاب الصف الثالث (الذين يصممون لجميع الأجهزة بدون تبعية لأي جهاز معين) يجبرهم على تقديم أكبر تشكيلة من الألعاب وتلقائيا تزداد كمية الألعاب الجماعية. تعتبر EA أن لعبة The Sims أبرز ألعاب العام 2000 ولا تزال تدر عليها دخلا ثابتا محافظة على موقعها في لائحة أكثر الألعاب مبيعا في العالم على معظم جداول البيع (ما عدا منطقتنا). هذه اللعبة الرائعة تم منعها في أكثر من دولة عربية للاشتباه في أنها تشجع على مبادئ غير محببة، تعود مرة أخرى مخصصة فقط لجهاز الكمبيوتر واللعب عبر إنترنت.

الحي الصغير الذي كان السيمز يعيشون فيه أصبح عالما شاسعا مكونا من كل من يلعب معك عبر إنترنت، أي أن السيمز الذين تتحكم بهم سيتفاعلون مع سيمز اللاعبين الآخرين. وقد تم تعديل محرك اللعبة لتناسب اللعب الجماعي، مع إضافات بالعشرات للكثير من المهن والمنتجات لتحسن بها مستوى معيشة السيمز. مصممو اللعبة يؤكدون أن هذه ليست إضافة أخرى بل هي لعبة كاملة ستتطلب منك استراتيجية لعب جديدة، لا تقل عن التحدي الذي واجهته عندما لعبت The Sims أول مرة. وستصدر هذه اللعبة للكمبيوتر في الربع الأول من 2002.

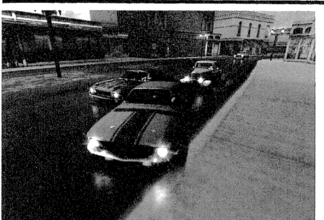
## Earth & Beyond (EA)

لم تكن هذه اللعبة متوفرة للعرض في المعرض، إلا أنه تم إخبارنا أنها لعبة تجارة وحرب عبر المجرّات، للعب عبر إنترنت لأعداد هائلة من اللاعبين. والخبر الذي جعلنا نتفاءل خيرا أن اللعبة من تصميم وستوود التي طورت Red Alert2. وكنا قد سمعنا كثيرا تكرار وصف الاستكشاف والتجارة والحرب، وهي عناصر اللعب الأساسية للكمبيوتر الشخصي وتاريخ صدورها شتاء 2001.

## Motor City Online

من المفروض أن تكون هذه اللعبة هي الجزء الجديد من سلسلة Need For Speed، ولكن يبدو أن EA قد غيرت رأيها وفضلت أن تبدأ


© 2001 Electronic Arts Inc. All rights reserved.



اسم تجاري جديد (وهم الأقدر على ذلك).

لعبة أخرى لم تكن معروضة للتجربة ولكننا شاهدنا شريط دعائي وصور. يدخل اللاعب إلى عالم Motor City ليتمكن من شراء وبيع السيارات والتسابق مع اللاعبين الآخرين من كل أنحاء العالم بهدف الفوز بسيارة الخصم الذي يلعب في قارة أخرى.. تذكرني بلعبة Street Rod التي خلبت الألباب على جهاز الأميغا. نأمل أن تنجح EA بهذا المنتج. تاريخ الصدور خريف 2001.

## Anarchy Online (Funcom)

لعبة تطوير الشخصيات هذه تبدو أفضل بمراحل من أي لعبة إنترنت شاهدناها قبلا. تدور الأحداث في عالم خيالي في الفضاء الخارجي حيث عليك أن تكون شخصية وتطورها استعدادا لبدء سلسلة الأحداث التي تحضر لها Funcom.

فقد قرر المطور أن يضخ قصة رئيسية تدور أحداثها على مدى أربع سنوات (فعلية) تبدأ بعد طرح اللعبة في الأسواق بقليل.. المبدأ مثير جدا للاهتمام واللعبة مجدولة لشهر يوليو، وسنحاول إلقاء نظرة أخرى عليها عند صدورها، على أمل أن تخرج لنا قطعة فنية جديدة، للكمبيوتر الشخصي.

## Phantasy Star Online (Sega)

لعبة سيغا الشائعة جدا في اليابان، والتي جعلت من جهاز الدريمكاست قادر على جذب الناس للعب عبر إنترنت ستتوفر لجهاز Game Cube عند صدوره.

أبرز ما يقال عن هذه اللعبة أنها لا تبدو بحلة جيدة إطلاقا وقد تم تغيير أسلوب اللعب من الكلاسيكية (مثل Final Fantasy) إلى ما يشبه ألعاب الكمبيوتر. وصرح فريق تصميم اللعبة صرح أن السبب يعود لكي تناسب اللعبة متطلبات اللعب عبر إنترنت.

اللعبة ستلعب على شبكة Sega ولن تلعب على شبكة Gamecube.

## Everquest: Shadows Of Luclin

هذه اللعبة ليست كاملة، بل إضافة ولكن ما باليد حيلة بسبب قلة هذه الألعاب. لعبة تطوير شخصيات RPG شهيرة من إنتاج سوني ومخصصة

للكمبيوتر الشخصي وسبق لنا وراجعنا أكثر من نسخة منها على هذه الصفحات.

عوالم جديدة وأسلحة مطورة ومحرّك محسن ونحن لا نزال نبحث عن جديد. اللعبة للكمبيوتر الشخصي.

## World War II Online (Strategy First)

يعتقد مطور هذه اللعبة أنها أفضل ما سنراه على الكمبيوتر من هذا النوع من الألعاب. (المهم أنها ليست RPG أخرى).

تستعيد في هذه اللعبة ذكريات الحرب العالمية حيث تشارك باللعب كجندي (رماية) أو سائق دبابة أو قائد طائرة.

## جهاز نوكيا 92110

منصة نوكيا جذبت حشدا كبير جدا من الحضور. أهم ما لفت نظرنا كان لعبة التزحلق على الجليد التي تعمل على هاتف نوكيا communicator 9210 بسلاسة وغاية في النعومة.

اللعبة ثنائية الأبعاد وبسيطة، ولكن الرسوميات أفضل بكثير من جهاز gameboy color وعرض الشاشة يعطيك الانطباع أنها بنمط 16:9 السينمائي. لم نشاهد ألعابا أخرى، ولكننا علمنا أن نوكيا، بالتعاون مع شركات ناشئة، تحضر لعدة مفاجئات لهذا الهاتف الذي طالما اعتبر هاتف أعمال من الدرجة الأولى.

### الخلاصة

خلاصة ما توصلنا إليه في معرض الألعاب E3 أن اللعب عبر إنترنت لم يحقق طموحاتنا وطموحات الصناعة بأكملها. وقد يعود السبب إلى عدم التزام صانعي القرار بتطوير ألعاب تدعم الإنترنت بشكل أكبر، وقد يكون أن المردود غير مجزٍ، خاصة وأن معظم خدمات اللعب عبر إنترنت كانت مجانية وتستهلك الكثير من الدعم والتكاليف.



الإنترنت لم تأخذ مكانها الطبيعي في عالم الألعاب مثلما توقع الخبراء منذ أكثر من 3 سنوات وكل سنة يؤجلون النبوءة سنة أخرى.

وقد وجدنا هذا العام صعوبة كبيرة في إيجاد العاب اللعب الجماعي (وكنا نبحث عنها) للكمبيوتر الشخصي فكيف المنصات؟ وهل سيتغير كل هذا مع دخول الإكس بوكس وتفعيل شبكة البلاي ستايشن 2 الموعودة؟... هذا في علم الغيب ولكن الخبراء أكدوا أن السنة القادمة هي السنة التي ستشهد قفزة نوعية كبيرة جدا تأخذ بالألعاب إلى بعد جديد لم تصل إليه بعد. نحن بالانتظار. وكل E3 وأنتم بخير.

# مستقبل اللعب الجماعي من وحي معرض E3

التوجه السائد في معرض E3 كان لتطوير الألعاب، إليكم ماقام به اللاعبون الكبار لمنصات تشغيل متعدد

## سيغا ستطور لعبة متعددة الأنظمة

بعد أن قررت سيغا أن تتوقف عن تطوير جهاز دريمكاست وأن تهجر صناعة الأجهزة إلى الأبد، بدأت في خطوات حثيثة تستعد لتأخذ الموقع الذي تستحقه بين شركات الألعاب.

طالما اعتبر النقاد أن سيغا هي ثاني أحسن مطوّر العاب في العالم بعد Nintendo. إلا أن EA & Infogrames كانتا دائما في الصدارة بسبب قيام كل منهما بالتطوير لأكثر من جهاز على مستوى واسع. سيغا الآن بدأت بالعدو، ولن يستطيع أحد أن يوقفها قبل أن تحتل الصدارة.

جاء خبر لعبة Guru Guru Onsen 2 متعددة الأنظمة مفرحا لكل من يؤمن بمقدرات هذه الشركة. اللعبة الجديدة على الكمبيوتر والبلاي ستايشن 2 والدريمكاست (أي أن نفس القرص سيعمل على الأجهزة الثلاثة ولن نسأل في هذه المرحلة كيف سيتم ذلك) وستضيف بذلك إلى الثلاثة ملايين ونصف مليون لاعب الذين يلعبون الآن بجزئها الأول على جهاز Dreamcast فقط.

سيغا الأمريكية أكدت أن هذا الخبر فقط للمستخدم الياباني -أي أنه لم يأت دورنا بعد- ولكن نفس وضّح أن سيغا تلتزم في اللعب الجماعي عبر مختلف المنصات وستعلن عن هذا الموضوع لاحقا.

## Playation 3 مجهز للإنترنت

IBM أعلنت أنها حصلت على عقد تطوير معالج Play Station 3 الذي سيفوق بقدرته قدرة معالجات Deep Blue. الذي يهمنا في هذا الخبر أن هذا المعالج، الذي لن ير النور قبل 2005 مصمم للإنترنت والحزمة العريضة.. مع أننا كنا نعتقد أن خطط سوني بخصوص الإنترنت قريبة، وتتضمن شبكة سوني المهيأة للبلاي ستايشن 2. أو على الأقل أقرب من 2005، إلا أن هذا الخبر جاء لينسف كل شيء، ويؤكد حقيقة مرّة هي أننا أبعد ما نكون عن اللعب الجماعي عبر إنترنت.

## Rayman على منصات متعددة

أعلنت UBISOFT أن لعبة RAYMAN الجديدة ستتوفر لأكثر من جهاز، وستكون مخصصة للعب الجماعي عبر إنترنت. الأجهزة المعلن عنها في هذه المرحلة هي الحاسوب والPS2 وXbox. وستظهر في ربيع 2002.

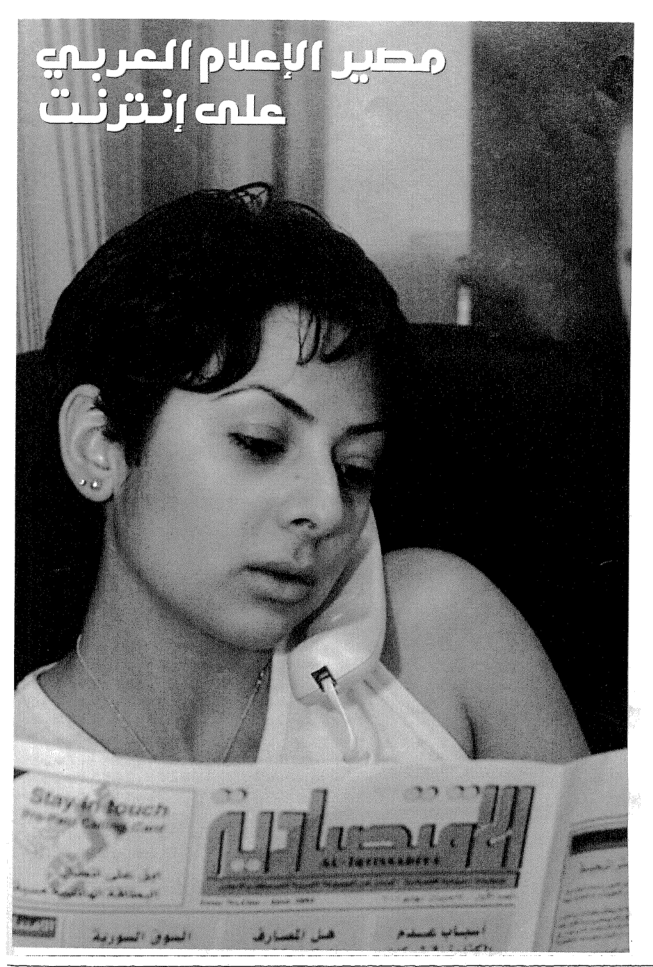
## شركة كوجو تطور ألعابا للواب

أعلنت نوكيا عن تعاقدها مع شركة كوجو لتصمم لعبة غولف مخصصة لأجهزة الواب.

## جمهور اللعب الجماعي من 39 الى 55 مليون

أعلنت شركة ISDA (اتحاد مطوري البرامج الترفيهية) أن عدد اللاعبين الذين يستخدمون إنترنت سيقفز من 39 مليون إلى 55 مليون عام 2004.

# مصير الإعلام العربي على إنترنت



أثناء إعدادنا لهذا العدد سمعنا الكثير من الحديث عن أهمية المحتوى الجيد للنجاح والنمو في جميع القطاعات الإعلامية، وخصوصا في قطاع الإعلام عبر الإنترنت. وسمعنا الكثير من الحديث عن الجدوى التجارية للمحتوى الجيد، وكيف أن المحتوى الجيد يؤدي إلى استقطاب القراء والزوار و و و.... وبالتالي استقطاب الميزانيات الإعلانية لدى الشركات الكبرى.

وللأسف، ورغم هذا اللغط الكثير، فإن القليلين ممن تحدثنا إليهم يعرفون ماهية المحتوى الجيد، أو ماهية المواصفات التي تجعل المحتوى جيدا، أو إنسانيا، أو مقروءا. الصيغة التي تتبعها الكثير من المواقع العربية للحصول على المحتوى تتلخص في شراء حقوق إعادة نشر الأخبار من إحدى وكالات الأنباء العالمية، وإعادة نشرها. وبعض المواقع تقوم بالنسخ والترجمة عن المواقع العالمية سواء مع مراعاة حقوق الناشر والمؤلف أو بدون مراعاة. والقاسم المشترك بين الكثيرين ممن تحدثنا إليهم هو أنهم يريدون التقليل قدر الإمكان من نفقات التحرير لأن العملية مكلفة.

وما هي نتيجة هذا المنطق؟ النتيجة هي أن المواقع العربية التي تخرج على المستخدم بمحتوى جيد مع مراعاة تصميم واجهة استخدام، يمكن استخدامها، قلة قليلة. وإذا سألني سائل الآن كي أذكر فوريا مواقع محتوى عربية دسمة تقدم محتوى جيدا فإنني سأذكر على الفور موقع قناة الجزيرة aljazeera.net للأخبار العامة والتحليل السياسي. ولن أدافع هنا عن خياري هذا ويمكنكم مراسلتي بالبريد الإلكتروني (Jabra@ditnet.co.ae) للاستفسار. النقطة الهامة هي أن المواقع العربية ذات المحتوى الجيد قليلة ونادرة.

ولطالما تساءلت عن السبب في هذا العجز الإعلامي الفجائي؟ وخلال الأسابيع الماضية توصلت إلى الإجابة، والتي لم أكن أدري كيف غابت عني وأنا أعمل كمزود للمحتوى منذ عقد كامل تقريبا!

السبب الرئيس كما أراه هو أن القطاع الصحفي والإعلامي العربي اليوم، شبه عاجز عن التعامل مع تقنيات الاتصالات والحوسبة الحديثة التي أصبح تعلمها في نظري إلزاميا وضروريا للارتقاء بنوعية المحتوى المقدم. والبرهان على ذلك هو أنني قضيت نصف الاثني عشر شهرا الماضية في استطلاع صناعة الصحافة والإعلام العربية في منطقة الخليج العربي، ومن الحقائق المرّة التي اكتشفتها هي أن نسبة كبيرة من الكتّاب العاملين في هذا القطاع لا زالوا يعملون بالشكل اليدوي، نعم، القلم والورقة، وعلامات التصحيح، ونسبة كبيرة جدا منهم لم تتعلم بعد كيفية التعامل مع جهاز الكمبيوتر أو لا تحبذ التعامل معه، ونسبة كبيرة من الصحافيين والكتاب ليسوا متصلين بالإنترنت. ولن أكشف هنا عن نتائج استطلاعي والذي قمت به لحساب إحدى شركات التقنية، لأن النتائج حقا ستكون مخزية. صحيح أن نسبة كبيرة من دور النشر تحاول أتمتة عملياتها، ولكن المؤسف حقا هو أنها تحاول عمل ذلك دون أن تقوم بتدريب العاملين لديها وإجبارهم على التعامل مع التقنية الحديثة للحصول على المعلومة وإجراء الأبحاث اللازمة لإنتاج «المحتوى الجيد». وأتذكر جيدا المقاومة التي أبداها المحررون في إحدى دور النشر عندما طُلب منهم استخدام متصفح الإنترنت لنشر المواد إلى موقعهم الجديد على الإنترنت. وأتذكر جيدا كيف تندّرت مديرة لإحدى أقسام المعلوماتية، في إحدى الصحف العربية، بأن الكتاب الصحفيين في مؤسستها يستلذّون بالكتابة بالورقة والقلم مع فنجان القهوة. ومدير معلوماتية آخر أخبرني بأن بعض الصحفيين العاملين في مؤسسته يعتقدون بأن وظيفة قسم تقنيات المعلومات هو مساعدتهم على تصفح الإنترنت وتنزيل وطباعة آخر الأخبار للصحفيين على الورق، وتكديسها وتصنيفها لهم كي يقوموا بقراءتها.



واليوم، يبلغني الكثيرون من الرفاق العاملين في المهنة بأنهم يواجهون صعوبات جمة في العثور على صحفي يتقن التعامل مع الإنترنت، وتقنيات معالجة الكلمات الحديثة، أو التعامل مع البريد الإلكتروني.

وما هي نتيجة ذلك كله؟ النتيجة هي أن الإنترنت العربية محرومة من الإنتاج الممتاز والعالي النوعية من المحتوى الذي نراه في وسائل الإعلام المحلية، نتيجة إحجام الكثير من الإعلاميين العرب المعروفين عن النشر على الإنترنت بالعربية. وبالتالي، فعندما ترغب شركة عالمية مثل مايكروسوفت بطرح موقع مثل MSN بالعربية فإن الصعوبة الأولى التي تواجهها هي الحصول بسرعة على المحتوى الجيد.

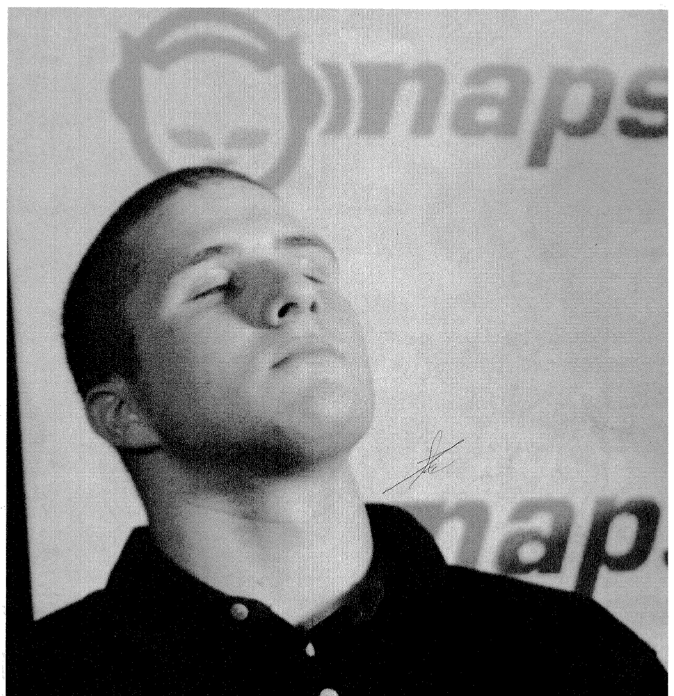
ولا أقصد هنا التقليل من شأن العاملين في هذا القطاع، ولا أقول ما أقوله سوى لغيرتي الشديدة على قطاع الإعلام العربي والعاملين فيه، ولغيظي الشديد لأن الوضع الموجود لدينا هذه الأيام يرقى لمستوى الأمّية المعلوماتية، في قطاع يجب أن يكون في الطليعة.

نعم، هنالك الكثير من الأمور التي يجب أن يتم عملها من قبل الحكومات، وخصوصا في مجال التشديد على حماية حقوق المؤلف والكاتب، والذي لا يجد دافعا كبيرا للإبداع والنمو في مهنته في بيئة يمكن فيها سرقة عمله بنقرة ماوس واحدة دون أن يتمكن من عمل شيء. ونعم، نحن نتفق بأن كلفة التدريب كبيرة ولا يقدر عليها الصحفي لوحده براتبه المتواضع، ولذلك ربما كان على شركات المعلوماتية التي تريد المحتوى الجيد أن تتبنى عملية التدريب وأن تدعمها ماليا، وربما كان يجب على وزارات الثقافة والإعلام في العالم العربي أن تتبنى وتدعم جزءا من نفقات إعادة التدريب.

هنالك حلول كثيرة يمكننا أن نقترحها هنا. ولكن النقطة النهائية هي أنه لا بد من عمل شيء للانتقال بالعمل الإعلامي العربي إلى الإنترنت بشكل فعال يتعدى مجرد الحديث والتنظير.

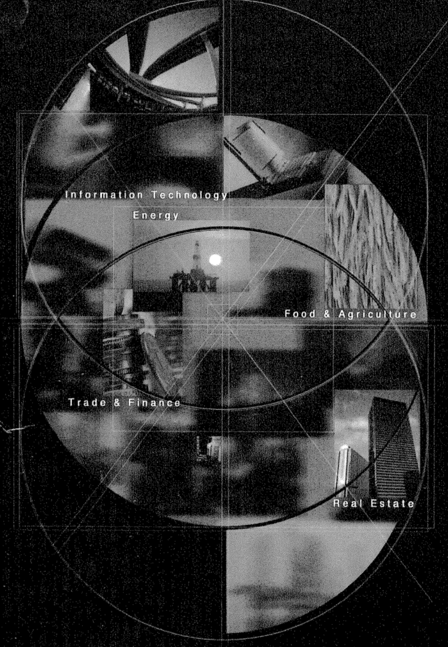
**جبرا غنيم**

# استسلام، أم صلاة، أم مجرد إجهاد؟




صورة هذا الشهر هي لشون فاننغ مؤسس خدمة نابستر لتبادل ملفات MP3 عبر الإنترنت، والذي خسرت شركته دعوى قضائية أقامتها شركات الموسيقى عليه بحجة عدم احترام حقوق الملكية الفكرية. ومنذ خسارة الشركة للقضية وهي تحاول إبقاء خدماتها على قيد الحياة من خلال وضع قيود على ما يمكن للمستخدمين مشاركته ضمن الموقع من ملفات موسيقية. ولكن الثمن كان باهظا، فقد أظهرت دراسة أجرتها مؤسسة ويبونايز للأبحاث خلال الشهر الماضي بأن عدد الملفات الموسيقية التي يشاركها المستخدم الواحد ضمن نابستر هبط بنسبة 90٪ خلال الشهور الثلاثة الماضية من 220 ملف إلى 21 ملف، وذلك بسبب القيود التي بدأت الخدمة تفرضها على ما يمكن وما لا يمكن مشاركته. هل اقتربت النهاية بالنسبة لنابستر؟ لا نملك بعد الإجابة على هذا السؤال، وكنا نتمنى من أصحاب الفراسة أن يخبرونا إياها بالنظر إلى تعابير وجه فاننغ كما هي في هذه الصورة.

Pioneering
Global
Partnerships




The Dabbagh Group, founded in 1962, is a leading family owned Saudi Holding Company that consists of more than 28 autonomous companies involved in diversified businesses operating in 30 countries. The Group's companies are segregated into five strategic portfolios; Food & Agriculture, Energy, Information Technology, Real Estate, and Trade & Financial Services.

The Group is a pioneer of excellence, having forged outstanding global partnerships by giving added value to its partners.

Dabbagh

DABBAGH GROUP HOLDING COMPANY LTD. P.O. BOX 1039, JEDDAH 21431, K.S.A.
TEL: 00 966 2 669 7220 FAX: 00 966 2 669 6184 www.dabbagh-group.com




تقنيـــة المعلومات الدوليـــة

International Information Technology

# IIT Solutions

## Gem of all the gems



Support Center



Identification Solutions



IVR Solutions

WAP Solutions




*More than 9 years of innovative business solutions*

International Information Technology
email: info@iit.com
p.o.box 31030 Bahrain
website: http://www.iit.com

tel: +973-737828
fax: +973-737858

تقنيـــة المعلومـــات الدوليـــة
بريد إلكتروني: info@iit.com
ص.ب.: ٣١٠٣٠ - البحرين
على الشبكة: http://www.iit.com

Circle 042 on Product Information Card